প্রাথমিক ব্যবসা শিক্ষা

স্কুল ও কলেজের ছাত্রদিগের ব্যবসা ও বাণিজ্য
শিক্ষার উপযোগী।

বঙ্গের ব্যবসা ও বাণিজ্য সম্বন্ধীয় একমাত্র লেখক এবং "মহাজন সখা",
"মহাজনী হিসাব লিখন প্রণালী", "ব্যবসায়ের কুটতত্ত্ব",
"মোকামের বাণিজ্য তত্ত্ব", "Guide to commercial places", and "Traders Friend" প্রণেতা

শ্রীসন্তোষনাথ শেঠ "সাহিত্যরত্ন"

কর্ত্তৃক

লিখিত ও প্রকাশিত
চন্দননগর।

চন্দননগর "সাধনা প্রেসে"
মুদ্রিত।

১৩২৯

মূল্য—২॥০ টাকা।

উৎসর্গ পত্র

—০—

বঙ্গীয় গভর্ণমেণ্টের কাউন্সিলের মেম্বর, পরহিতপরায়ণ
বিদ্যোৎসাহী ও চেত্‌লার প্রসিদ্ধ ভূম্যধিকারী ব্যবসায়ী
শ্রীল শ্রীযুক্ত বাবু অমূল্যধন আঢ্য মহাশয়ের পবিত্র
করকমলে শ্রদ্ধা, ভক্তি ও কৃতজ্ঞতার নিদর্শনস্বরূপ
আমার এই অকিঞ্চিৎকর ক্ষুদ্র গ্রন্থখানি
উৎসর্গীকৃত হইল।

ভবদীয়—

গুণমুগ্ধ একান্ত বশংবদ—

শ্রীসন্তোষনাথ শেঠ "সাহিত্যরত্ন"।

আমার নিবেদন।

আমার কৃত "মহাজন সখা" নামক প্রথম পুস্তকখানি পাঠ করিয়া অনেকে ব্যবসায়ে প্রবৃত্ত হইয়া বিশেষ উপকার পাইয়াছেন। অধুনা নবা শিক্ষিত যুবকদিগের শিক্ষার জন্য বাংলা দেশে অনেক স্কুল ও কলেজ প্রতিষ্ঠা হইয়াছে, তাহাতে পাঠোপযোগী কোন ব্যবসায়ের পুস্তক না থাকাতে আমার সহৃদয় শুভানুধ্যায়ী চেত্‌লা নিবাসী ধনাঢ্যজমিদার শ্রীযুক্ত বাবু অমূল্যধন আঢ্য (M.L.C.) মহাশয় বালকদিগের ব্যবসা শিক্ষার উপ-যোগী একখানি পুস্তক লিখিতে আমাকে অনুরোধ করায় আমি এই পুস্তক-খানি প্রকাশ করিলাম।—পুস্তকাদি পাঠ করিয়া যে, ব্যবসা শিক্ষা করা বিশেষ প্রয়োজন তাহা আমাদের দেশের লোকের আদৌ লক্ষ্য নাই. কাজেই অল্পবিস্তর লেখাপড়া শিখিয়া বা বিশ্ববিদ্যালয়ে বি-এ পাশ করিয়া যখন আমাদের যুবকগণ বাহির হইয়া স্বাধীনভাবে ব্যবসা করিতে প্রবৃত্ত হন, তখন প্রকৃতপক্ষে কর্ম্মজগতে তাহারা সকল বিষয়ে অনভিজ্ঞ থাকেন।

ছাত্র জীবন শেষ করিয়া যখন এই সকল যুবক অর্থোপার্জ্জনের জন্য সংসারক্ষেত্রে কর্ম্মযুদ্ধে প্রবৃত্ত হন, তখন তাহাদের সমস্ত উত্তেজনা কল্পনা অগণিত প্রতিদ্বন্দ্বিতার সম্মুখে কোথায় চলিয়া যায়, তাহারা শত সহস্র আশা, পুঁথিগত বুদ্ধির (theoritical ideas) দ্বারা কার্য্যক্ষেত্রে কিছুই করিতে পারেন না। ব্যবসাক্ষেত্রে অনেক বিষয় জানিবার ও হাতেকলমে শিখিবার আছে। যে সকল বিষয় জানিবার আছে, সেই সকল বিষয়ের সন্ধান, ব্যবসায়ের কূটতত্ত্ব, উপদেশ এবং নিয়মাবলী বিশদভাবে এই পুস্তকে

সন্নিবেশিত করা হইল। আশা করি, এই পুস্তকখানি—পাঠ্য পুস্তকের ন্যায় পাঠ ও হৃদয়ঙ্গম করিয়া কার্য্যক্ষেত্রে অবতীর্ণ হইলে ব্যবসায়ে ধীরে ধীরে উন্নতি লাভ করিতে পারা যাইবে।

এই পুস্তক প্রকাশ করিবার সময় Government Commercial Institution-এর Principal শ্রীযুক্ত বাবু গিরীন্দ্রকুমার সেন M.A. মহাশয় আমাকে অকপট হৃদয়ে যথেষ্ট সহায়তা করিয়াছেন। তাঁহার কৃত "বাণিজ্য" নামক পুস্তকখানি হইতে যে সকল বিষয় এই পুস্তকে সন্নিবেশিত করিতে পারিলে সর্ব্বাঙ্গ সুন্দর হইতে পারে—সেই সকল অংশ দিবার জন্য আমাকে সরলভাবে অনুরোধ করিয়াছেন।

বলিতে লজ্জা হয় যে এই পুস্তকখানি প্রকাশ করিবার সময় আমার অর্থের অনটন পড়ে। চন্দননগরে আমাদের তিলি জাতির মধ্যে আজকাল অনেকেই লক্ষপতি হইয়াছেন, কিন্তু দুঃখের বিষয় নানাভাবে চেষ্টা সত্বেও কোন ধনাঢ্য স্বজাতির নিকট আর্থিক সাহায্য পাই নাই। বিদ্যোৎসাহী হিতব্রতপরায়ণ অমূল্য বাবু আমার এই পুস্তকের সমস্ত ব্যয়ভার বহন করাতে আমি এই পুস্তক প্রকাশ করিতে সমর্থ হইয়াছি।

আমাদের দেশের বিদ্যোৎসাহী পণ্ডিত এবং বর্ত্তমান "হিতবাদীর" সুযোগ্য সম্পাদক শ্রীযুক্ত বাবু যোগেন্দ্রকুমার চট্টোপাধ্যায় মহাশয় পুস্তকের ভূমিকাখানি লিখিয়া আমায় বিশেষ উপকৃত করিয়াছেন, তজ্জন্য তাঁহাকে আমি আন্তরিক কৃতজ্ঞতা জ্ঞাপন করিতেছি।

বোড় পঞ্চাননতলা
চন্দননগর,
আষাঢ়, সন ১৩২৯ সাল।

বিনীত—
শ্রীসন্তোষনাথ শেঠ "সাহিত্যরত্ন"

ভূমিকা।

হিতবাদীর বর্ত্তমান সম্পাদক শ্রীযুক্ত বাবু যোগেন্দ্রকুমার চট্টোপাধ্যায় মহাশয় কর্ত্তৃক লিখিত।

অনেকের মনের ধারণা এইরূপ যে, কেবল মূলধন থাকিলেই লোকে ব্যবসায় করিতে পারে। অর্থাৎ মূলধন পাইলে অনেকেই দাসত্ব ছাড়িয়া ব্যবসায়ে প্রবৃত্ত হইতে পারেন, কেবল মূলধনের অভাব বশতঃই তাঁহারা কোন ব্যবসায়ে প্রবৃত্ত হইতে পারেন না।

এই ধারণা প্রকৃত নহে। কেবল মূলধন থাকিলেই কেহ ব্যবসায়ী হইতে পারেন না। বঙ্গ ব্যবচ্ছেদের পর যখন এদেশে স্বদেশী আন্দোলন আরম্ভ হয় তখন অনেক উচ্চ শিক্ষিত ভদ্র সন্তান দাসত্বের প্রতি ঘৃণা প্রকাশ করিয়া ব্যবসায়ে প্রবৃত্ত হইয়াছিলেন। কেহবা পিতার নিকট হইতে, কেহবা বন্ধুবান্ধব অথবা আত্মীয় স্বজনের নিকট হইতে কিছু টাকা সংগ্রহ করিয়া দোকান খুলিয়া বসিয়াছিলেন। কিন্তু বোধ হয় এক বৎসর অতীত হইতে না হইতেই তাঁহাদের মধ্যে অধিকাংশকেই বিষম ক্ষতিগ্রস্ত হইয়া ব্যবসায় বন্ধ করিতে হইয়াছিল। সুতরাং মূলধন থাকিলেই যে ব্যবসায়ে সাফল্য লাভ করিতে পারা যায় ইহা বলা সুকঠিন। ব্যবসায় বাণিজ্যে সফলতা লাভ করিতে হইলে মূলধন ব্যতীত আরও "কিছু" থাকা আবশ্যক।

সেই "কিছু" কি? উত্তরে বলিব, অভিজ্ঞতা, কষ্টসহিষ্ণুতা, ধৈর্য্য, তীক্ষ্ণদৃষ্টি এবং সাহস। এই সকল গুণের যদি একটীরও অভাব হয় তাহা হইলে বাণিজ্যে সাফল্য লাভ সুকঠিন।

পাশ্চাত্য দেশের যে সকল ব্যক্তি বাণিজ্যদ্বারা ধনকুবের হইয়াছেন, তাঁহাদের জীবনী পাঠ করিলে জানিতে পারা যায় যে তাঁহাদের মধ্যে অধিকাংশই অতি হীন অবস্থা হইতে, নিজের চেষ্টায় উন্নতির চরম শিখরে আরোহণ করিয়াছেন। যাঁহারা এখন কোটী কোটী টাকার অধীশ্বর বলিয়া খ্যাত তাঁহারা, কর্ম্মক্ষেত্রে প্রবেশ করিবার সময় কপর্দ্দকহীন দরিদ্র ছিলেন, মূলধন লইয়া তাঁহারা ব্যবসায়ে প্রবৃত্ত হয়েন নাই। বহু কোটী-পতি জগদ্বিখ্যাত বণিক মিঃ রকফেলার বলেন যে "যদি ব্যবসায়ে সাফল্য লাভ করিতে চাও, তবে কোন দোকানে 'ছোক্‌রা' রূপে কার্য্য আরম্ভ কর।"

আমাদের দেশের বিশ্ববিদ্যালয়গ্রস্ত যুবকগণের পক্ষে কোন দোকানে "ছোক্‌রা" রূপে প্রবেশ করা একরূপ অসম্ভব। যাঁহারা একটা বা দুইটা পাশ করিয়াছেন, তাঁহারা সহজে বিনা বেতনে অথবা মাসিক ৫।৭ টাকা বেতনে কোন দোকানদারের অধীনে কার্য্য শিক্ষা করিতে লজ্জা বোধ করেন। এই লজ্জাই আমাদের উন্নতির প্রধান অন্তরায়। চারিটা পাশ করিয়া আমরা পরের নিকটে দাসত্ব করিতে লজ্জাবোধ করি না, কিন্তু ভাবী উন্নতির উপায় স্বরূপ দোকানে গিয়া কার্য্যশিক্ষা করিতে আমরা কুণ্ঠা বোধ করি। অথচ কোন দোকানে কিছুদিন কার্য্য শিক্ষা না করিলে ব্যবসায়ে অভিজ্ঞতা লাভ অসম্ভব।

দোকানে কার্য্য শিক্ষা না করিয়াও, পুস্তক পাঠে যতকটা অভিজ্ঞতা লাভ করিতে পারা যায় কিন্তু আমাদের দেশে সেরূপ পুস্তকের একান্ত অভাব। ইউরোপ ও আমেরিকার সকল দেশেই ব্যবসায়েচ্ছু বালকগণের

জন্য নানা প্রকার পাঠ্য পুস্তক আছে। কোন স্থানে কোন দ্রব্য উৎপন্ন হয়, সেই দ্রব্যের আদর বা কাট্‌তি কোথায় অধিক, এক স্থান হইতে অন্য স্থানে পণ্য প্রেরণের সুবিধা বা অসুবিধা প্রভৃতি বিষয় ঐ সকল পাঠ্য পুস্তকে বর্ণিত থাকে। সেই সকল পুস্তক পাঠ করিয়াও বাণিজ্য সম্বন্ধে কিছু অভিজ্ঞতা জন্মে সত্য কিন্তু পুস্তক পাঠ করিয়া জ্ঞানলাভ ও হাতে কলমে কার্য্য করিয়া জ্ঞানলাভ এই উভয় প্রণালীর মধ্যে যথেষ্ট পার্থক্য আছে। তবে যদি একযোগে উভয় প্রকার শিক্ষা লাভের কোন ব্যবস্থা করা যায় তাহা হইলে সেই শিক্ষাই সর্ব্বাপেক্ষা শ্রেষ্ঠ।

ক্ষোভের বিষয় এই যে আমাদের দেশের বালক ও যুবকগণের বাণিজ্য শিক্ষার জন্য বর্ত্তমান সময়োপযোগী কোন পুস্তক নাই বলিলে বোধ হয় অত্যুক্তি হয় না। যে দুই একখানি পুস্তক আমার দৃষ্টিগোচর হইয়াছে, তাহা পাঠ করিয়া আমার ধারণা হইয়াছে যে ঐ সকল পুস্তক প্রণেতা স্বয়ং ব্যবসায়ে প্রবৃত্ত হইয়া কোনরূপ অভিজ্ঞতা লাভ করেন নাই, তাঁহারা অন্যের লিখিত বা অপর ভাষায় লিখিত বাণিজ্য বিষয়ক পুস্তক পাঠ করিয়া যে জ্ঞানলাভ করিয়াছেন তাহাই পুস্তকাকারে প্রকাশ করিয়াছেন। সুতরাং সেরূপ পুস্তক পাঠ করিয়া বাণিজ্য বিষয়ে সম্যক জ্ঞানলাভ করা সম্ভবপর নহে।

শ্রীযুক্ত সন্তোষনাথ শেঠ মহাশয় স্বয়ং একজন ব্যবসায়ী অথচ সুশিক্ষিত। তিনি বহুকাল ধরিয়া ব্যবসায়ে প্রবৃত্ত থাকিয়া ও নানা প্রকার সুবিধা বা অসুবিধা ভোগ করিয়া যে জ্ঞানলাভ করিয়াছেন, তাহাই পুস্তকাকারে প্রকাশ করিতে প্রবৃত্ত হইয়াছেন। তাঁহার রচিত "মহাজন সখা," "মোকামের বাণিজ্য তত্ত্ব" প্রভৃতি পুস্তক পাঠ করিলেই তাঁহার বাণিজ্য বিষয়ক অভিজ্ঞতার পরিচয় পাওয়া যায়। তিনি স্বয়ং ব্যবসায়ে সাফল্য লাভ করিয়াছেন কিনা, তাহা আমি জানি না, তবে তিনি যে সকল

পুস্তক রচনা করিয়াছেন, তাহা মনোযোগ সহকারে পাঠ করিলে ব্যবসায়ে সাফল্য লাভের আশা করিতে পারা যায়।

সন্তোষ বাবু ভদ্র বাঙ্গালী বালকগণকে দাসত্বের পথ হইতে স্বাধীন জীবিকা উপার্জ্জনের পথ দেখাইতে প্রবৃত্ত হইয়াছেন এজন্য তিনি আমাদের ধন্যবাদার্হ হইয়াছেন। তাঁহার পুস্তকগুলি বিদ্যালয়ের পাঠ্য পুস্তকের তালিকাভুক্ত হওয়া উচিত। তবে কলিকাতা বিশ্ববিদ্যালয়ের কর্ত্তৃপক্ষ যে আমাদের বালকগণের জন্য এই সুব্যবস্থা করিবেন, এরূপ আশা করিতে পারি না। তবে ইদানীং বঙ্গদেশে নানা স্থানে জাতীয় বিদ্যালয় প্রতিষ্ঠিত হইয়াছে। বালকগণকে দাসত্বের পথ হইতে ফিরাইয়া স্বাধীনভাবে জীবিকার্জ্জনের পথে স্থাপন করাই ঐ সকল বিদ্যালয়ের উদ্দেশ্য। সুতরাং জাতীয় বিদ্যালয় সমূহে সন্তোষ বাবুর বাণিজ্য সংক্রান্ত পুস্তকগুলি পাঠ্য হইবে আমরা এরূপ আশা করিতে পারি।

৪ঠা জ্যৈষ্ঠ, ১৩২৯।

শ্রীযোগেন্দ্রকুমার চট্টোপাধ্যায়
"হিতবাদী"র বর্ত্তমান সম্পাদক।

মহাজনী হিসাব-লিখন প্রণালী।

(দ্বিতীয় সংস্করণ)

বাঙ্গালা খাতাপত্র কি করিয়া লিখিতে ও রাখিতে হয়, প্রত্যেক খাতার লিখনপ্রণালী, গঙ্গাযমুনা কাটতি, সুদকষা, মোকামী খাতা রাখা, রুজু দেওয়ার সহজ প্রণালী, কারবারের লাভ-লোকসান, প্রভৃতি বিবিধ বিষয় আদর্শ সমেত দেওয়া আছে। ব্যবসায়ী মাত্রেরই পঞ্জিকার ন্যায় রাখা কর্ত্তব্য। মূল্য ১৷৷০ টাকা।

মোকামের বাণিজ্যতত্ত্ব।

"মহাজন সখা" যাহারা পাঠ করিয়াছেন, নূতন ব্যবসা ক্ষেত্রে যাহারা অবতীর্ণ হইয়াছেন এবং অনেক দিন ধরিয়া যাহারা ব্যবসা করিতেছেন, তাহাদের পক্ষে এই পুস্তকখানি বিশেষ উপকার হইবে। এই পুস্তকে ভারতের প্রসিদ্ধ হাট, বাজার বা মোকামের সঠিক বিবরণ অর্থাৎ কোন্ মোকামে কোন্ পথ দিয়া যাইতে হয়, তথায় কোন্ কোন্ জিনিসের কোন্ সময় আমদানি হয়, কিরূপ ভাবে খরিদ ও চালান হয়, আমদানির পরিমাণ কত, কত স্বীকার ওজন, কিরূপ ভাবে খরিদ করিতে হয়—জিনিস কিরূপ হয় ও আড়তদারের নাম ধাম সহ বিশদভাবে লিখিত হইয়াছে। ভারতে আজ পর্য্যন্ত এরূপ ধরণের পুস্তক কোন ভাষায় প্রকাশিত হয় নাই। পুস্তকখানি ব্যবসাদার মাত্রেরই প্রতি দোকানে পঞ্জিকার ন্যায় রাখা কর্ত্তব্য। অর্থের কৃপণতা না করিয়া অদ্যই এই পুস্তক পাঠাইবার জন্য পত্র লিখুন। কাগজ দুর্মূল্য হইলেও ভাল কাগজে পরিষ্কার করিয়া ছাপা হইয়াছে। মূল্য ২৷৷০ টাকা।

English Edition of Mokamer Baniyatatwa Rs. 3.

অর্থোপার্জ্জনের সহজ উপায়

বা

নানাপ্রকার ব্যবসায়ের কুটতত্ত্ব।

(দ্বিতীয় সংস্করণ)

"মহাজন সখা" পুস্তক প্রকাশের পর আমার অনেক পাঠকবর্গ আমাকে একজন শিক্ষিত ব্যবসায়ী মনে করিয়া ব্যবসা-সম্বন্ধে নানাপ্রকার উপদেশ লইবার জন্য আমাকে এত অধিকসংখ্যায় পত্র লিখিয়াছিলেন, যে, সে সকল পত্রের সমস্ত বিশদভাবে উত্তর দেওয়া আমার পক্ষে বিশেষ অসুবিধা বিবেচনায়, এই পুস্তকখানি লিখিয়াছি। আজ পর্য্যন্ত এরূপ ধরণের পুস্তক বাঙ্গালা ভাষায় প্রকাশিত হয় নাই। ব্যবসার এত ঘাঁত-ঘোঁত কোন ব্যবসাদার খুলিয়া লেখেন নাই।

স্বদেশী হুজুগের পর হইতে ব্যবসা সম্বন্ধে অনেক অর্থোলোলুপ ব্যবসায়ী লেখক পাঁচখানা পুস্তক ও পত্রিকা হইতে সঙ্কলন করিয়া অনেক পুস্তক ছাপাইয়াছিলেন। তন্মধ্যে অধিকাংশ পুস্তকে নানাপ্রকার সুগন্ধি জিনিষ তৈয়ারি করিবার প্রণালী, জুতার কালী তৈয়ারির প্রণালী, সাবান, বার্ণিশ, বাজী, মার্কিং ইঙ্ক, পেটেণ্ট ঔষধ, লিখিবার কালী ও শিরিস-কাগজ প্রভৃতি তৈয়ারী করিবার প্রণালী যথেষ্ট দেওয়া আছে, যাহা আজকাল অনেক পত্রিকাতেও দেখিতে পাওয়া যায়। পাঠক! মনে করিবেন না যে, আমার পুস্তকখানিও ঐ ধরণের। কিরূপ অধ্যবসায় সহকারে ও কিরূপ পরিশ্রম

করিয়া এই পুস্তক লিখিয়াছি, তাহা একবার পাঠ করিলেই বুঝিতে পারিবেন। ইহাতে কতকগুলি ব্যবসায়ের কুটতত্ত্ব, অর্থাৎ কি করিয়া অল্প মূলধনে একটু পরিশ্রম করিয়া ও ধৈর্য্য ধরিয়া ধীরে ধীরে ব্যবসায়ে উন্নতি করিতে পারা যায়, কি করিয়া প্রথমে কার্য্য আরম্ভ করিতে হয়, কোথায় কিরূপ ব্যবসা করিলে সুবিধা হইতে পারে, কিরূপ ভাবে ব্যবসা চালাইতে হয়, কি উপায়ে চলিলে ব্যবসায়ের ক্ষতি না হয়, প্রত্যেক ব্যবসার প্রতিবন্ধক কি, কত মূলধন লইয়া কোন্ ব্যবসা আরম্ভ করা যাইতে পারে, প্রভৃতি বিশদভাবে পুঙ্খানুপুঙ্খরূপে খুলিয়া লেখা হইয়াছে। যাহার যেমন পুঁজি, তিনি সেইরূপ পুঁজির দ্বারা কিরূপে স্বাধীনভাবে ব্যবসা করিয়া জীবিকা নির্ব্বাহ করিতে পারেন, সেই পন্থাই ইহাতে আছে। ইহার প্রত্যেক বিষয় যে কত মূল্যবান, তাহা পাঠকবর্গ বিবেচনা করিবেন।

পুস্তকখানি ভাল কাগজে ডবল ক্রাউনের ১৬ পেজী আকারে ছাপা হইয়াছে। মূল্য—১৷৷০ টাকা।

পুস্তক পাইবার ঠিকানা ঃ—

শ্রীসন্তোষনাথ শেঠ।

পোঃ—চন্দননগর। জেলা—হুগলী।

হিতবাদীর পুস্তক বিভাগ, গুরুদাস বাবুর লাইব্রেরী, ইণ্ডিয়ান বুক ক্লাব

কলেজ ষ্ট্রীট মারকেট, কলিকাতা।

সূচীপত্র

প্রথম বিভাগ।

ব্যবসা ও বাণিজ্য সম্বন্ধীয় কথা।

বাণিজ্য, ব্যবসা ও বাণিজ্য, কৃষি, শিল্প, চাকরি, মূলসূত্র, মূলধন, লাভ লোকসান, শিক্ষা, চরিত্রবল, সময়, ব্যবসায়ে কেমন করিয়া উন্নতি করা যায়—১-১৪ পৃষ্ঠা।

দ্বিতীয় বিভাগ।

টাকা খাটান।

টাকা খাটান, ইনভেষ্টমেণ্ট কাহাকে বলে, বাঙ্গালী ব্যবসায়ীদিগের টাকা খাটান, আমাদের মত, সম্পত্তি খরিদ বিক্রি, বাগানের আয়, মৎস্যের আয়, সম্মান বৃদ্ধি, ব্যাঙ্কের কারবার, ব্যাঙ্কে টাকা রাখার সুবিধা কি, পাশ্চাত্য দেশ হইতে মাল আনাইবার ও পাঠাইবার নিয়ম, ফারমের সুনাম, ব্যাঙ্ক রেফারেন্স কাহাকে বলে, আমদানি কারকের দ্বারা মাল আনান, মাল পাঠাইবার নিয়ম, দালালের দ্বারা খরিদ, বাঁধী দালাল, সাধারণ দালাল, সব রকমের দালাল, টেণ্ডার কল করিয়া খরিদ, সব-এজেন্সি খরিদ, টেণ্ডারের মাল কিরূপে দিতে হয়, টেণ্ডারের পড়তা করা, সরাসর মাল চালান দেওয়া—১৭-৩৪ পৃঃ।

তৃতীয় বিভাগ।

ব্যবসায়ের উপদেশ।

উপদেশাবলী—৩৪—৩৭ পৃষ্ঠা।

চতুর্থ বিভাগ।

ব্যবসার পরিচালন।

কার্য্য প্রণালীর কতকগুলি মূল্যবান উপদেশ, প্রথম দোকান খুলিবার সরঞ্জাম, দোকান সাজান, সুশৃঙ্খলা, দোকানদারী, দোকানদার, বাঙ্গালী দোকানদারের ছোঁড়া কর্ম্মচারী, সাহেবদের দোকানে সেল-মাষ্টার, বেচনদার কিরূপ রাখা উচিত, খরিদ ও বিক্রয়, খরিদ, ওজন দেখা, বর্ষাকালে মাল খরিদ, মাল খরিদের ঢলতাবাদ ও করতা, চালান কসা, বোরার মার্কা, মাল খরিদের খরচা, মাল খরিদ, চুরি সাবধান, পাকা সওদা, দালালের কথা, দালালের উপর খরিদের ভার, খরিদের প্রকার ভেদ, নগদ খরিদ, ধার খরিদ, ধারের ডিউ, ধারের সুদ, আউতি সওদা, কত্ত সওদা—৪৮-৭৬ পৃঃ।

বিক্রয়ের কথা—আড়তে মাল বিক্রয়, আড়তে মাল বিক্রয়ের সুবিধা কি, বড় ব্যাপারী, দোকানদার ব্যাপারী, ছুটকো ফোড়ে ব্যাপারী, ক্রয় বিক্রয় সম্বন্ধে জ্ঞাতব্য বিষয়, বিক্রয়ের নিদর্শনপত্র, খরিদ বিক্রয়ে টাকার আদান প্রদান, কলিকাতার আড়তদারের কথা,. বিক্রয় সম্বন্ধে মাড়োয়ারীদিগের চাতুরী—৭৭-৮৬ পৃষ্ঠা।

খরিদ্দারের প্রতি ব্যবহার, মহাজনের প্রতি ব্যবহার, খাতাপত্র শিক্ষা, মহাজনী পরিভাষা, সময়ের সদ্ব্যবহার, চুরি নিবারণ, চুরি নিবারণের শেষ উপদেশ, একখানি নোট বই রাখা, ব্যবসায়ের সুনাম, ধার দেওয়া ও লহনা আদায়, লহনার বিষময় পরিণাম, লহনার শেষ উপদেশ, অর্থ সঞ্চয় ও সিদ্ধিলাভ, বিজ্ঞাপন প্রচার, তহবিল সম্বন্ধে উপদেশ, রিজার্ভ ফণ্ড, বীমা—৯০-১১৭ পৃঃ।

পঞ্চম বিভাগ।

বাণিজ্যে বিনিময়।

বিনিময়ের সুবিধা কি, চেক, চেক সম্বন্ধে কতকগুলি জ্ঞাতব্য বিষয়, চেকের দ্বারা আদান প্রদান, চেক বা হুণ্ডী বিক্রয় সম্বন্ধে জ্ঞাতব্য বিষয়—১১৮-১২৬ পৃঃ।

হুণ্ডীর আদান প্রদান—হুণ্ডী কি, দর্শনী হুণ্ডী কাহাকে বলে, মিতি হুণ্ডী কাহাকে বলে, হুণ্ডীর আদর্শ, হুণ্ডীর সম্বন্ধে কয়েকটী জ্ঞাতব্য বিষয় ধনীযোগ ও সাযোগ, বিলাতি হুণ্ডীর কথা, বিলাতি হুণ্ডী সম্বন্ধে জ্ঞাতব্য বিষয়, বিলাতি হুণ্ডীর আদর্শ, পাশ্চাত্য দেশ হইতে আমদানি ও রপ্তানি—১২৮-১৪৫ পৃঃ।

ষষ্ঠ বিভাগ।

ওজন ও মাপ সমস্যা।

ওজন সমস্যা, খুচরা ওজন, ওজনের প্রকার ভেদ, সীক্কার ওজন, পাকি ওজন, কাঁচি ওজন, বেশী সীক্কার ওজন, কুঠির ওজন, এভারেজ ওজন, একহারে ভর্ত্তির সুবিধা, মহাজনের চাতুরি, মীরবাঁধা ও ছুঁমকা ওজন, চিনির সওদার ওজন, এভারেজ ওজন কাহাকে বলে, এভারেজ ওজনের গূঢ়তত্ত্ব ওজন করা শিক্ষা, করতা বাদ, ফেরফার ওজন, ওজন সমস্যা ও কারচুপি, পাষাণভাঙ্গার কারচুপি, ধরতা বাদ—১৪৬—১৬০ পৃঃ।

কাঁটা ও পাল্লা—ছোট হাতদাঁড়ি, বড় পাল্লা, ওয়েব্রীজ, ক্রেন, হাতকাঁটা, নিক্তি, ডকের ওজন, বাটখারার ব্যবহার, বাটখারা কাহাকে বলে, হন্দরের বাটখারা, ডকের ওজন, ভরির ওজন—১৬১—১৬৯ পৃঃ।

মাপ সমস্যা—মাপের প্রকার ভেদ, ওজন মাপ, মেজারের মাপ, গজের মাপ, গুনতি মাপ, রেকের মাপ, কাটার ও ওজনের মাপের প্রভেদ, মালার মাপ, ওজনের শেষ উপদেশ—১৭০—১৭৩ পৃঃ।

সপ্তম বিভাগ।

দর সমস্যা।

দরের প্রভেদ, দোকান অনুসারে দর, গোলদারী দোকানের দর, খরিদ দরের কথা, খরিদ দর নগদ ও ধার, জিনিস অনুসারে দর—১৭৪-১৭৮ পৃঃ।

অষ্টম বিভাগ

কি কারণে ব্যবসা নষ্ট হয়।

মূলধনের অভাব, বুদ্ধির অভাব, বিলাসিতা, শিক্ষার অভাব, রাতারাতি ধনী হইবার আকাঙ্ক্ষা, সর্ব্বদা মত পরিবর্ত্তন, স্বার্থপরতা, অভিজ্ঞতা, প্রতিযোগিতা, প্রবঞ্চনা, পরিচালনের অভাব, অমিতব্যয়বাহুল্যতা, অতিরিক্ত ধার দেওয়া ১৭৯—১৮৮ পৃঃ।

নবম বিভাগ।

যৌথ কারবার বা সমবায়।

অংশীদার লইয়া কার্য্য, বক্‌রার কার্য্যের কতকগুলি উপদেশ, যৌথ কারবার, মূলধন, প্রকারভেদ, প্রাইভেট লিঃ কোং কাহাকে বলে, পাব্লিক লিঃ কোং কাহাকে বলে, যৌথ কারবারের সেয়ার কাহাকে বলে, সেয়ারের প্রকার ভেদ, প্রাইভেট সেয়ার, সাধারণ সেয়ার কাহাকে বলে, Preferential debenture সেয়ার, ডিভিডেণ্ড কাহাকে বলে, লিকুইডেশন কাহাকে বলে, কি করিয়া সেয়ার বিক্রয় হয়, যৌথ কারবার পরিচালন, লোকে কি দেখিয়া সেয়ার খরিদ করে, সমবায়ের প্রধান উপকরণ, ভারতে যৌথ কারবার স্থাপন ও তাহার পরিণাম ফল, যৌথ কারবার নষ্ট হয় কেন, যৌথ কারবারের নিয়মাবলী, কো-অপারেটিভ ক্রেডিট্ সোসাইটী কাহাকে বলে, ইহাতে সুবিধা কি, একটী উদাহরণ, সোল এজেণ্ট কাহাকে বলে—১৮৯—২০৮ পৃঃ।

প্রাথমিক ব্যবসা শিক্ষা

প্রথম বিভাগ

ব্যবসা ও বাণিজ্য সম্বন্ধীয় কথা।

এই বিভাগে ব্যবসা ও বাণিজ্যের অর্থ ও প্রভেদ, অন্তর্বাণিজ্য, বহির্বাণিজ্য, কৃষি, শিল্প, চাকুরি, ব্যবসার মূলসূত্র, মূলধন, লাভালাভ, ব্যবসার শিক্ষা, চরিত্রবল, সময় ও কেমন করিয়া ব্যবসায়ে উন্নতি করা যায় প্রভৃতি লিখিত হইল।

আমাদের বাঙ্গালা দেশের স্রোত পরিবর্ত্তন হইয়াছে। সকলেই যাহাতে স্বাধীনভাবে অর্থোপার্জ্জন করিয়া জীবিকা নির্ব্বাহ করিতে পারে তাহার জন্য চেষ্টা করিতেছেন। স্বদেশী আন্দোলনের সময় হইতে আজ পর্য্যন্ত ভারতে কৃষি, শিল্প ও বাণিজ্য বিস্তারের জন্য নানাবিধ উপায় ও প্রয়াস হইয়া পূর্ব্বাপেক্ষা দেশে অনেক কারবার, শিল্পের কারখানা ও যৌথ কারবার সৃষ্টি হইয়াছে ও হইতেছে। বিগত দশ বৎসরের সহিত তুলনা করিতে গেলে বেশ বুঝিতে পারা যায়, যে ভারতে অনেক নূতন কারবারের সৃষ্টি হইয়াছে এবং বৈজ্ঞানিক উপায়ে শিল্পের উন্নতির জন্য প্রতি বৎসর অনেক যুবক ভারত হইতে ইংলণ্ড, জাপান, আমেরিকা প্রভৃতি পাশ্চাত্য দেশে গিয়া নানা প্রকার শিল্পবিদ্যা শিক্ষা করিয়া ভারতে নানা স্থানে কল

কারখানা স্থাপন পূর্ব্বক দেশে অনেক জিনিস প্রস্তুত ও উৎপন্ন করিতেছেন। অনেক শিক্ষিত ব্যক্তি চাকুরি না করিয়া ব্যবসা বাণিজ্য আরম্ভ করিয়াছেন।

ইহজগতে অর্থই সমস্ত সৎকর্ম্মের মূল। অর্থের সাহায্য ব্যতিরেকে নিজের পরিবারবর্গের ও দেশের কোন প্রকার হিতকর কার্য্য সাধিত হয় না। শারীরিক সাহায্যে অনেক কার্য্য সাধিত হইতে পারে বটে, কিন্তু শেষে অর্থ না হইলে সেই কার্য্য সুচারুরূপে সম্পন্ন হয় না। সুতরাং ইহজগতে সুখে জীবনযাপন করিতে হইলে অর্থোপার্জ্জনের জন্য সকলেরই চেষ্টা করা কর্ত্তব্য।

অর্থ

পৃথিবীর মধ্যে অর্থোপার্জ্জন করিবার চারিটী উপায় আছে যথা :— (১) বাণিজ্য, (২) কৃষি, (৩) শিল্প ও (৪) চাকরি। আমাদের শাস্ত্রকারেরাও বলিয়া গিয়াছেন যে—

"বাণিজ্যে বসতে লক্ষ্মীস্তদর্দ্ধং কৃষিকর্ম্মণি।
তদর্দ্ধং রাজসেবায়াং ভিক্ষায়াং নৈব নৈব চ॥"

অর্থোপার্জ্জনের চারিটী উপায়।

উপরোক্ত চারিটী উপায়ের দ্বারা অর্থোপার্জ্জন হইতে পারে। শিক্ষার্থীদিগের সুবিধার্থ আমরা উপরোক্ত চারিটী বিষয় বিশদভাবে আলোচনা করিব।

১। বাণিজ্য—

অন্যান্য শাস্ত্রের ন্যায় ব্যবসায়ও একটী উচ্চ অঙ্গের বিদ্যা বলিয়া পরিগণিত। অন্যান্য শাস্ত্র যেমন কঠোর সাধনা, একাগ্রতা ঐকান্তিক চেষ্টা ও পরিশ্রম করিয়া শিক্ষা করিতে হয়, ব্যবসায়ও ঠিক সেইরূপ পরিশ্রম, চেষ্টা, যত্ন ও একাগ্রতা দ্বারা শিক্ষা করিতে হয়। ইহা সুচারুরূপে শিক্ষা করিতে হইলে কায়মনোবাক্যে পরিশ্রম করিতে হয়। যে ক্ষেত্রে ইহার ব্যতিক্রম হয়, সে ক্ষেত্রে কদাচ সিদ্ধিলাভ হয় না,—ইহা নিশ্চয় জানিবে।

ব্যবসা ও বাণিজ্য। ব্যবসা ও বাণিজ্য এই দুইটী কথার বিভিন্ন অর্থ আছে, অনেকেই তাহা বোধ হয় জানেন না। অধিকাংশ লোকে ব্যবসা ও বাণিজ্যের একই অর্থ করেন; কিন্তু প্রকৃতপক্ষে তাহা নহে। দুইটীর যাহা বিভিন্ন অর্থ আছে, তাহা আমরা এখানে খুলিয়া লিখিতেছি।

(ক) নিজের দেশে; হাটে, বাটিতে ও বাজারে দোকান করাকে "ব্যবসা" বলে।

(খ) আর রেলে, নৌকায় অথবা জাহাজে পণ্যদ্রব্য বোঝাই করিয়া দেশে বিদেশে চালান দিয়া খরিদ বিক্রয় করাকে "বাণিজ্য" বলে। বাণিজ্যের কল্যাণেই অর্থের উন্নতি হইয়া থাকে। বাণিজ্য দুই প্রকার যথা:—

অন্তর্বাণিজ্য ও বহির্বাণিজ্য। নিজের দেশের মধ্যে যে সকল পণ্যদ্রব্য আমদানি ও রপ্তানি হইয়া থাকে তাহাকে অন্তর্বাণিজ্য বলে এবং যে সকল পণ্যদ্রব্য জাহাজে করিয়া ইয়োরোপ, জাপান, ফ্রান্স ও আমেরিকা প্রভৃতি দেশ হইতে আমদানি ও সেই সমস্ত দেশে রপ্তানি হইয়া থাকে, তাহাকে বহির্বাণিজ্য বলে।

অন্তর্বাণিজ্য ও বহির্বাণিজ্যের মধ্যে নিম্নলিখিত কয়েকটী বিভাগ (classification) আছে যথা:—

International Trade, Overland Trade, Sea-borne Trade, River-borne Trade, Colonial Trade, Transit Trade.

উপরোক্ত কয়েকপ্রকার শব্দের সকলগুলির বাংলা ঠিক প্রতিশব্দ অভিধানে না থাকায় আমরা ইংরাজি কথা এখানে ব্যবহার করিলাম এবং প্রত্যেকের ভাবার্থ নিম্নে বিশদভাবে প্রদত্ত হইল।

১। International Trade—পৃথিবীর সমস্ত দেশের সহিত বাণিজ্য করাকে বলে।

২। Overland Trade—বিদেশে স্থলপ্রদেশে বাণিজ্য করাকে বলে,—যেমন ভারতবর্ষ হইতে চীন।

৩। Sea-borne Trade—সমুদ্র পথে বাণিজ্যের নাম।

৪। River-borne Trade—নদীপথে বাণিজ্যের নাম।

৫। Colonial Trade—যে রাজার পৃথিবীর মধ্যে যেখানে যেখানে দেশ প্রদেশ আছে, সেই সকল দেশ প্রদেশের সহিত বাণিজ্য করাকে বলে, যেমন ইংলণ্ডের সহিত ভারতের বাণিজ্য।

৬। Transit Trade—এক প্রদেশ হইতে অন্য প্রদেশে মাল লইয়া যাইতে বিভিন্ন রাজ্যের মধ্য দিয়া যাইবার সময় সে স্থানের রাজাকে শুল্ক দিয়া যাইতে হয়, সেইরূপ বাণিজ্যকে Transit Trade কহে। যেমন রুষিয়া হইতে ভারতে মাল আনিতে হইলে আফগানিস্থান দিয়া আসিতে হয়।

২। কৃষি—

কৃষিকার্য্যের দ্বারাও অর্থোপার্জ্জন হইতে পারে, কিন্তু ব্যবসার দ্বারা যেরূপ ধনাগম হইয়া থাকে, কৃষিকার্য্যে সেরূপ হয় না। আমরা দেখিতে পাই যে, পল্লিগ্রামের গৃহস্থমাত্রেই কৃষিকার্য্যের দ্বারা স্বচ্ছন্দে সংসারযাত্রা নির্ব্বাহ করিয়া থাকে, কিন্তু সহরের লোক বিশেষতঃ শিক্ষিত সম্প্রদায় যদি কৃষিকার্য্যের দ্বারা অর্থোপার্জ্জনের চেষ্টা করেন, তাহা হইলে অধিকাংশ স্থলেই তাঁহারা মূলধন নষ্ট করিয়া বসেন।

অর্থোপার্জ্জনের জন্য কৃষিকার্য্য করিতে হইলে প্রথমে রীতিমত নিজে কৃষিকার্য্য শিক্ষা করা দরকার। সাধারণ লোকে কৃষিকার্য্যকে যত সহজ

মনে করেন, ইহা তত সহজ নহে? ইহা একটী কঠিন কার্য্য। বৈজ্ঞানিক প্রণালীতে কৃষিকার্য্য শিক্ষা করিবার জন্য অধুনা ভারত গবর্ণমেণ্ট প্রায় প্রত্যেক জেলাতে একটী কৃষিক্ষেত্র খুলিয়া ছাত্রদিগকে শিক্ষা দিবার ব্যবস্থা করিতেছেন। সেই সকল স্থানে শিক্ষালাভ করিয়া কার্য্যক্ষেত্রে অবতীর্ণ হইলে সহজেই যে উন্নতিলাভ করা যাইতে পারে—সে বিষয়ে কিছুমাত্র সন্দেহ নাই। অধুনা স্বদেশী হুজুগে পড়িয়া শিক্ষিত সম্প্রদায় যে ভাবে লিমিটেড্ (Limited Company) কোম্পানী স্থাপন পূর্ব্বক কৃষিকার্য্য খুলিতেছেন, তাঁহাদের মধ্যে অনেকেই কৃতকার্য্য হইতে পারিতেছেন না, কারণ তাঁহাদের মধ্যে দক্ষকর্ম্মীর বেশ অভাব পরিলক্ষিত হইয়া থাকে। কৃষিকার্য্যে জ্ঞানলাভ করিতে হইলে, প্রথমে স্ব স্ব বসতবাটীর মধ্যে যে সকল জমী বা বাগান আছে, সেই সকল জমীতে ছোট ছোট শাক সব্জীর গাছ, কি করিয়া রোপণ ও পালন করিতে হয়, তাহা প্রত্যেক গৃহস্থের শিক্ষা করা কর্ত্তব্য, বিশেষতঃ সুকুমার বালক বালিকাদিগকে যদি শৈশব হইতে এই সকল ছোট ছোট শাক সব্জীর আবাদ শিক্ষা দেওয়া যায় এবং তাহাতে যে সকল ফলমূল উৎপন্ন হয়, তাহা দেখিলে ছেলেদের মনে আনন্দ হয় এবং সঙ্গে সঙ্গে তাহাদের একটা ঝোঁক বা (tendency) জন্মিয়া থাকে। শৈশব হইতে এই ঝোঁক যাহাতে বালক বালিকাদিগের জন্মে,—সে বিষয়ে প্রত্যেক পিতামাতার লক্ষ্য রাখা বিশেষ কর্ত্তব্য।

গাছ পালা তৈয়ারী করা আর শিশুকে পালন করা ঠিক একই কাজ। এ কথা বুঝাইবার নহে? যাঁহারা হাতে কলমে উপরোক্ত দুইটী কার্য্য করিয়াছেন তাঁহারাই জানেন যে কত যত্নে, কত পরিশ্রমে ও কত সাবধানে গাছপালা ও শিশুকে পালন করিতে হয়। কি কি কারণে অধুনা শিক্ষিত সম্প্রদায় কৃষিকার্য্যে উন্নতি করিতে পারেন না, তদ্বিষয়ে আমরা সংক্ষেপে এইস্থানে কতকগুলি কারণ দেখাইবার চেষ্টা করিব। আশা করি, ইহা পাঠ

করিলে অনেক বিষয় জানিতে পারা যাইবে। কারণগুলি এই :—

১। কৃষিকার্য্য করিতে হইলে প্রথমে মূলধন সংগ্রহ করা আবশ্যক, দ্বিতীয়তঃ—ভাল জমী তৈয়ারী করিয়া লইতে হইবে, তৃতীয়তঃ—সুলভে ও সহজে জলের সরবরাহ আবশ্যক, চতুর্থ—বড় জাতীয় সুরক্ষিত ভাল বীজ সংগ্রহ করা চাই, পঞ্চম—ভাল সারের বন্দোবস্ত করা চাই ; ষষ্ঠ—নিজে চাষীদের সহিত সকাল হইতে সন্ধ্যা পর্য্যন্ত পরিশ্রম করা চাই এইগুলির অভাব হইলেই কার্য্য নষ্ট হইয়া থাকে।

২। বাবুয়ানী করিলে এবং জন মজুরের উপর নির্ভর করিলে চলিবে না—তাহাদিগকে রীতিমত খাটাইতে হইবে। কথায় আছে "খাটে খাটায় লাভের গাঁতি"। মজুরদের সঙ্গে সমান ভাবে খাটিতে হইবে।

৩। মাটির উর্ব্বরতা দেখিয়া, কোন্ স্থানে কিরূপ ফসল দিলে সুবিধা হইতে পারে সে বিষয়ে জ্ঞান থাকা চাই, তাহার পর কোন সময়ে কি ফসল দিতে হইবে সে বিষয়ে লক্ষ্য রাখা চাই। কোন্ ফসল শীঘ্র উৎপন্ন হয় এবং কোন্ ফসলে লাভ বেশী হয়, সে সকল বিষয়ে অভিজ্ঞতা থাকা চাই।

এই ভাবে কার্য্য করিতে না পারিলে কৃষিকার্য্যে নিশ্চয়ই লোকসান হইবে। মোটামুটী এইটুকু উপদেশ দিলাম।

৩। শিল্প—

সর্ব্বাপেক্ষা এই কার্য্যটী খুব কঠিন। শিল্পকার্য্য যথা :—ছোট ও বড় দুই প্রকার—

১। ছোট ছোট শিল্পকার্য্যের কারখানায় কম লোকে এবং অল্প মূলধনে কার্য্য চলিতে পারে—যেমন—তাঁত বসান, কার্ডবোডের কারখানা, সেলাইয়ের কারখানা, বোতামের কারখানা, কাঠের জিনিস তৈয়ারীর

কারখানা ইত্যাদি---এই সকল কাজ করিতে অল্প মূলধনের দরকার হয়।

২। বড় কল কারখানা স্থাপন—যেমন সুরকীর কল, ময়দা ও তৈলের কল, ধানচালের কল ইতাদি।

শিল্পকার্য্য করিতে হইলে প্রথমে নিজে কোন শিল্পাগারে গিয়া ভালরূপ হাতে কলমে শিক্ষালাভ করিয়া তবে কার্য্যক্ষেত্রে অবতীর্ণ হইতে হয়। তাহার পর শিল্পকার্য্যের জন্য মূলধনের অভাব অনেক স্থলেই হইয়া থাকে। যাহাদের টাকা আছে—তাহারা অত ঝঞ্ঝাটের কার্য্য করিতে চায় না এবং যাহারা শিল্পী তাহারা মূলধন অভাবে কিছু করিতে পারে না।

এই অভাবেই বাঙ্গালী জাতি আজ পর্য্যন্ত শিল্পকার্য্যে উন্নতি করিতে পারে নাই। দোকান করিয়া মাল খরিদ বিক্রীতে লাভাপেক্ষা শিল্পকার্য্যে প্রচুর লাভ হইয়া থাকে। ধনী ও জমিদার মহাশয়েরা যতদিন এই কার্য্যে অর্থ সাহায্য না করিবেন, ততদিন বাঙ্গালী জাতি শিল্পকার্য্যে উন্নতি করিতে পারিবে না।

স্বদেশী আন্দোলনের পর হইতে ভারতবর্ষের লোক জাগিয়াছে। লুপ্ত শিল্পোদ্ধারের জন্য আজকাল দেশের লোক বিশেষভাবে চেষ্টা করিতেছে, প্রতি বৎসর অনেক ছাত্র ইয়োরোপ, আমেরিকা ও জাপান প্রভৃতি দেশে গিয়া নানা প্রকার শিল্পকার্য্য শিক্ষা করিয়া আসিতেছে এবং স্বদেশে লিমিটেড কোম্পানী স্থাপন করিয়া নানাপ্রকার শিল্পদ্রব্য প্রস্তুত করিতেছে। ভারতে শিল্পের এখন জাগরণের অবস্থা!

৪। চাক্‌রি—

অর্থোপার্জ্জনের সর্ব্বাপেক্ষা অধম পন্থা চাক্‌রি। চাক্‌রিতে কেবল হাড়ভাঙ্গা পরিশ্রম করিতে হয়, শরীর ক্ষয় হয়, বুদ্ধিবৃত্তি সকল নিস্তেজ হইয়া যায়—সুতরাং তাহাতে সংসারের অভাব পূরণ হয় না। তবে যাঁহারা

মোটা বেতনে চাকুরি করেন—তাঁহারা কতক সুখে জীবন যাপন করিতে পারেন, কিন্তু সেইরূপ শতকরা কয়টা লোকের ভাগ্যে ঘটিয়া থাকে ?

চাকুরি দিন দিন যেরূপ দুষ্প্রাপ্য হইতেছে—তাহাতে সামান্য ভদ্রলোকের আর চাকুরি করা পোষাইবে না, সেই জন্য স্বাধীনভাবে অর্থোপার্জ্জন করিয়া যাহাতে জীবিকা নির্ব্বাহ করিতে পারা যায়, সেই দিকে আজকাল শিক্ষিত যুবকদিগের লক্ষ্য পড়িয়াছে। এখন দেখিতে পাওয়া যায় যে অনেক বি এ, এম এ উপাধিধারী ভদ্রসন্তান কলিকাতার মধ্যে মণিহারী দোকান, মুদীখানা দোকান, চা'এর দোকান প্রভৃতি ছোট ছোট দোকান আরম্ভ করিয়াছেন। ব্যবসার প্রাথমিক শিক্ষা তাঁহাদের না থাকায় অনেক স্থলেই উপরোক্ত কার্য্যগুলি কিছুদিনের পরে নষ্ট হইতে দেখা যায়। সেই জন্য আমি উপরোক্ত যুবকদিগকে উপদেশ দিতেছি যে তাহারা যেন আমার পুস্তকগুলি ভাল করিয়া পাঠ করেন।

মূলসূত্র।

ব্যবসা ও বাণিজ্য সম্বন্ধে কতকগুলি মূলসূত্র আছে। সেই সকল মূলসূত্র জানা আবশ্যক। কি নূতন কি পুরাতন সকলকে এই মূলসূত্র ধরিয়া চলিতে হইবে নহিলে ব্যবসায়ে সফলতা লাভ করিতে পারা যাইবে না। রীতিমত শিক্ষালাভ করিতে হইলে প্রাথমিক অবস্থাতে যে সকল বিষয় জানা দরকার তাহাই এখানে বিশদভাবে দেওয়া হইয়াছে। ব্যবসায়ে এই কয়েকটী মূলসূত্রই প্রধান যথা :—

১। মূলধন, ২। লাভালাভ, ৩। শিক্ষা, ৪। চরিত্রবল, ৫। সময়।

১। মূলধন—

ব্যবসায়ের প্রধান ও প্রথম উপকরণ মূলধন। যে কোন ব্যবসা করা যায়, অগ্রে মূলধন চাই। সামান্য ফেরিওয়ালা হইতে আরম্ভ করিয়া বড় বড় ব্যাঙ্কের কার্য্য করিতে হইলে প্রথম মূলধনের আবশ্যক হইয়া থাকে। যিনি যে প্রকার ব্যবসা আরম্ভ করিবেন, তাঁহাকে তদনুযায়ী মূলধন লইয়া ব্যবসা ক্ষেত্রে অবতীর্ণ হইতে হইবে। যাহাদের মূলধনের অভাব তাহারা অন্যের নিকট কর্জ্জ করিয়া মূলধন সংগ্রহ করিয়া থাকে। প্রথম কার্য্যে প্রবৃত্ত হইলে নিজের মূলধন দিয়া কার্য্য আরম্ভ করিতে হয়, তাহার পর মহাজনের নিকট মাল ধারে পাওয়া যায় এবং তাহাতেই দিন দিন ব্যবসায়ের প্রসার হইতে থাকে।

মূলধন লইয়া টাকা খাটান খুব শক্ত কাজ জানিবে। অতি বড় মূর্খও টাকা উপার্জ্জন করিতে পারে, কিন্তু টাকা রক্ষা করিতে হইলে অতি বড় জ্ঞানীর আবশ্যক হয়। যাহাদের বুদ্ধি, সততা ও ধর্ম্মভয় আছে—তাহারা

মূলধন লইয়া বৃদ্ধি করিতে পারে, আর যাহাদের সে ভাব নাই তাহারা টাকা বৃদ্ধি করিতে পারে না। বিলাতের কোন ধনকুবের বলিয়াছেন যে "টাকা মাথা গড়িতে পারে না বরং মাথা থাকিলে টাকা গড়িতে পারে"। কথাটা খুব উচ্চ অঙ্গের কথা। ব্যবসায়ের প্রয়োজন অনুসারে মূলধন সংগ্রহ করা যেরূপ আবশ্যক, সেইরূপ সংগৃহীত মূলধনের পরিমাণ অনুসারে ব্যবসায় চালানও আবশ্যক। নিজের ওজন ছাড়া চলিলেই সেই ব্যবসার ক্ষতি অবশ্যম্ভাবী। আমাদের বিবেচনায় প্রথমাবস্থায় যাহাদের ব্যবসায়ে অভিজ্ঞতা যতদিন না জন্মায়, ততদিন অপরের নিকট কর্জ্জ করিয়া ব্যবসা করা উচিত নহে? যখন বেশ বুঝিতে পারা যাইবে যে ব্যবসায়ে লাভ হইতেছে, অথচ টাকার অভাবে ব্যবসায়ে উন্নতি হইতেছে না—তখন কম হারে কিছু কিছু কর্জ্জ করা ভাল।

আমাদের দেশে যাঁহারা ব্যবসা আরম্ভ করেন, তাঁহারা প্রায়ই নিজেই একলা নিজের মূলধন লইয়া কার্য্য করেন—কিন্তু ইয়োরোপ, আমেরিকা জাপান প্রভৃতি দেশের বণিকগণ কদাচ নিজে একলা মূলধন লইয়া কার্য্য করে না, তাহারা পাঁচজন বা ততোধিক কর্ম্মী ব্যক্তি মিলিয়া মিশিয়া যৌথ কারবার করিয়া থাকেন। যৌথ কারবার করিয়া মূলধন বেশী হয় এবং দিন দিন ব্যবসায়ে উন্নতি হইতে থাকে। স্থানান্তরে যৌথ কারবার সম্বন্ধে আমরা বিস্তৃতভাবে একটী স্বতন্ত্র অধ্যায় লিখিলাম।

২। লাভ লোকসান—

ব্যবসায়ের প্রধান উদ্দেশ্য স্বাধীনভাবে ধনলাভ। মূলধন থাকিলেই যে লাভ হইবে, তাহা ধারণা করা ভুল। লাভের উপায় করা বড় সহজ নহে? লাভের উপায় করিতে হইলে প্রাণপণ যত্নে পরিশ্রম করিতে হইবে এবং ঠিকভাবে ব্যবসা পরিচালিত করিতে হইবে—তাহা না করিলে লাভ

হইবে না। অনেকে ভাগ্যের উপর লাভের প্রত্যাশা করিয়া বসিয়া থাকেন —ইহা তাঁহাদের সম্পূর্ণ ভুল। শাস্ত্রে আছে :—

"উদ্যোগিনং পুরুষসিংহমুপৈতি লক্ষ্মীঃ আর দৈবেন দেয়ম্ ইতি কাপুরুষঃ বদন্তি"। অতএব দৈবের উপর নির্ভর না করিয়া পরিশ্রমের দ্বারায় অর্থোপার্জ্জন কর—ইহাই সর্ব্ববাদীসম্মত।

সকল ব্যবসায়ে লাভ ও লোকসান দুইই আছে। মাল যখন খরিদ হয় তখন পড়তা করিয়া লাভের আশায় খরিদ হইয়া থাকে, কিন্তু কার্য্যকালে সকল মালে তাহা হয় না। হয়ত হঠাৎ বাজার কমিয়া গিয়া লোকসান হয়। ইহাতেই বেশ বুঝা যাইতেছে যে, একদিকে যেমন লাভের আশা আছে—অন্যদিকে তেমনি লোকসানের ভয় আছে। মোটামুটী জমাখরচ খতাইয়া জমার দিকে বেশী থাকিলে লাভ হইতেছে বুঝিতে হইবে। লাভ খতাইবার সময় নিম্নলিখিত বিষয়ের প্রতি লক্ষ্য রাখিতে হইবে। যথা :— (১) মূলধন ঠিকভাবে বজায় আছে কিনা (২) বাজারের দেনা দিবার এবং মহাজনের নিকট মানসম্ভ্রম বজায় রাখিবার শক্তি আছে কিনা। (৩) যে টাকা মূলধন রূপে খাটিতেছে তাহার সুদ পোষাইতেছে কিনা (৪) নিজের মজুরি পোষাইতেছে কিনা (৫) যে টাকা লহনা আছে—তাহার সব টাকা আদায় হইবে কিনা (৬) কত টাকা অনাদায়ী হইতে পারে (৭) মজুত মালে মহাজনের কতদূর দেনা পরিশোধ হইতে পারে।

কাগজে কলমে লাভ এবং তহবিলে নগদ টাকা মজুত, এই দুইটী আলাদা জিনিস। অনেকে কাগজে কলমে মোটা টাকা লাভ হইতেছে জানিয়া মনের আনন্দে থাকেন। কিন্তু ভুক্তভোগী মাত্রেই বেশ বুঝিতে পারেন যে, পাওনা টাকা সব আদায় হওয়া সম্পূর্ণ অনিশ্চিত এবং দেনার টাকাটা যে পাই পয়সা দিতে হইবে ইহাই নিশ্চিত। অতএব এই বিষয়ে ব্যবসায়ীর যেন বিশেষ লক্ষ্য থাকে।

৩। শিক্ষা—

ব্যবসায়ের দ্বিতীয় উপকরণ শিক্ষা। যে কোন ব্যবসা আরম্ভ করা হউক না কেন, কেবল পুঁথিগত বিদ্যার দ্বারা ব্যবসা চালান যায় না। হাতে কলমে ব্যবসার রীতিনীতি শিক্ষা না করিয়া অনেক শিক্ষিত ব্যক্তি ব্যবসা করিতে গিয়া ঠকিয়া থাকেন। কৃষিই হউক বা শিল্পই হউক অগ্রে কিছু দিন শিক্ষানবীশের কার্য্য না করিলে কার্য্যক্ষেত্রে সিদ্ধিলাভ করিতে পারা যায় না। পাশ্চাত্য দেশে ব্যবসা শিক্ষার জন্য রীতিমত শিক্ষালয় আছে—তাহাতে নানাপ্রকার ব্যবসা সম্বন্ধে পুস্তকাদি পাঠ ও হাতে কলমে শিক্ষা দেওয়া হইয়া থাকে বলিয়া সেই সকল ছাত্র যে ব্যবসায়ে লিপ্ত হয়, তাহারা ধীরে ধীরে উন্নতি করিতে থাকে। এখন আমাদের চাই শিক্ষা, চাই সাধনা, চাই সংযম ও সম্মিলিত চেষ্টা।

নূতন ব্যবসা করিতে হইলে অগ্রে কোন ব্যবসাদারের দোকানে গোপনে শিক্ষানবীশরূপে প্রবেশ করিয়া কিছুদিন কার্য্য শিখিতে হয়, তাহা না হইলে ক্ষুদ্র ক্ষুদ্র বিষয়ে অভিজ্ঞতা (practical knowledge) জন্মে না। দেখিয়া শিক্ষা করাপেক্ষা হাতে কলমে করা খুব ভাল। একান্তপক্ষে যদি সেরূপ সুযোগ না হয়, তাহা হইলে নূতন ব্যবসায়ের প্রারম্ভে একটী পুরাতন পাকা কর্ম্মক্ষম কর্ম্মচারী রাখা দরকার।

৪। চরিত্রবল—

শিক্ষার পরে চরিত্রবল ব্যবসায়ের তৃতীয় উপকরণ। সচ্চরিত্র ও ধর্ম্মভাব না থাকিলে সে ব্যক্তি কদাচ ব্যবসায়ে সিদ্ধিলাভ করিতে পারে না। নির্ম্মল চরিত্র হইতে হইলে ধর্ম্মভাব, সততা, মিতাচার, প্রগাঢ় অধ্যবসায় ও বিশ্বাস থাকা চাই। চরিত্রবল ঠিকভাবে থাকিলে কদাচ সে

ব্যক্তি ব্যবসায়ে ক্ষতিগ্রস্ত হয় না। অতএব গোড়া হইতে যাহাতে চরিত্রবল ভাল হয়, তাহার চেষ্টা ও অভ্যাস করা প্রয়োজন। চরিত্রবল শৈশব হইতে পিতামাতার উপর নির্ভর করে। শৈশব হইতে পিতামাতা যেরূপভাবে চরিত্রবল গঠন করিবেন—সেইভাব বরাবর থাকিয়া যাইবে। এই চরিত্রবল শিক্ষার জন্য বালকদিগকে স্কুল ও পাঠশালায় পাঠান হয়। বালকেরা যাহাতে সচ্চরিত্র হয়, সে বিষয়ে প্রত্যেক পিতামাতার শৈশবকাল হইতে তীক্ষ্ণ দৃষ্টি রাখা আবশ্যক।

৫। সময়—

ব্যবসায়ে সিদ্ধিলাভ করিতে হইলে সময়ের সদ্বব্যবহার করিতে হইবে। বাঙ্গালী সময়ের সদ্ব্যবহার জানে না বলিয়া তাহাদের সকল কাজ নষ্ট হইয়া যায়। পক্ষান্তরে ইংরাজেরা সময়ের সদ্বব্যবহার জানে এবং করে বলিয়া, আজ জগতে তাহারা সকল কার্য্য ও ব্যবসায়ে শীর্ষস্থান অধিকার করিয়াছে। যখন যে কার্য্য করা আবশ্যক, তৎদণ্ডেই সেই কার্য্য সাধন না করিলে সে কার্য্য সম্পন্ন করিতে অনেক বাধাবিঘ্ন ঘটিয়া থাকে। কর্ম্মী ব্যক্তিরা সময়ের নিয়মাবলী (routine) করিয়া কার্য্য করিয়া থাকেন—তাঁহারা এক মুহূর্ত্ত সময়ও অপব্যয় করেন না। সময়ের মূল্য হৃদয়ঙ্গম করা চাই—তাহা না হইলে জগতে কেহ উন্নতি করিতে পারিবে না। সময়ের সদ্ব্যবহার করিতে হইলে অলসতা একেবারে ত্যাগ করিতে হইবে। সর্ব্বদা সময়ের যাহাতে সদ্ব্যবহার হয়, সে বিষয় বিশেষ লক্ষ্য রাখিবে। অমূল্য সময় চলিয়া গেলে আর ফিরিয়া পাইবে না, ইহা যেন প্রতি মুহূর্ত্তে স্মরণ থাকে।

৬। ব্যবসায়ে কেমন করিয়া উন্নতি করা যায়—

প্রচুর মূলধন লইয়া বা পৈত্রিক দোকানে বসিয়া অনেকে কাজ চালাইতে পারে ও কাজের লোক হইয়া থাকে। কিন্তু যাহার মূলধন নাই, সে ব্যক্তি কিরূপে উন্নতি করিতে পারিবে ইহাই এখানে লিখিতেছি—

জগতে ইতিহাস পাঠে ও উন্নতিবান মাহাত্মাদিগের জীবনচরিত পর্য্যালোচনা করিলে দেখা যায়, যে প্রায় শতকরা ৭৫ জন ব্যক্তি অতি হীনাবস্থা হইতে নিজের বাহুবল, মানসিক বল ও বুদ্ধিবল দ্বারা উন্নতিলাভ করিতে সমর্থ হইয়াছেন। তাঁহাদের কাহারও মূলধন ও সহায় ছিল না, তাঁহারা সব গরীবের সন্তান। পিতা অতি কষ্টে দিনপাত করিয়াছিলেন।

আবার আমরা এমন শত সহস্র দৃষ্টান্ত দেখাইতে পারি ও স্বচক্ষে দেখিয়াছি ও দেখিতেছি যে, খুব ধনী লোকের পুত্রও পিতার অবর্ত্তমানে ব্যবসায়ে প্রবৃত্ত হইয়া বিলাসিতায় সমস্ত ধন নষ্ট করিয়া শেষে পথের ভিখারী হইয়াছে ও হইতেছে।

যে সকল শিক্ষিত যুবক বলে যে "মূলধন ও সহায় না থাকিলে কি করিব"। তদুত্তরে আমরা বলি যে উন্নতির যে কি প্রকৃত উপাদান তাহা তাহারা জানে না। তাহারা কেবল বাবুয়ানী করিয়া স্কুল কলেজে মুখস্ত বিদ্যায় বিশ্ববিদ্যালয়ের উপাধি লাভ করিয়াছে।

তোমার সহায় নাই বলিয়া ভীত হইও না, তোমার অর্থ নাই বলিয়া হতাশ হইও না, তোমার যাহা আছে, তাহাই যথেষ্ট। তোমার হস্ত পদ আছে—বিশাল জগৎ তোমার চক্ষের সম্মুখে পড়িয়া আছে। তুমি শরীরের দ্বারা পরিশ্রম যত্ন ও চেষ্টা কর—নিশ্চয়ই কৃতকার্য্য হইতে পারিবে।

পরের উপর নির্ভর না করিয়া আত্মনির্ভর হইয়া যে কোন একটী কাজ অবলম্বন কর, দেখিবে তোমার পরিশ্রম ও উদ্যম সফল হইবে।

কি কি উপাদানে, কি কি নিয়মে—কোন্ কোন্ পন্থা অবলম্বন করিলে তুমি কৃতকার্য্য হইতে পারিবে, তাহারই সমস্ত পন্থা এই পুস্তকে আমি সরল ও সহজ ভাষায় লিখিলাম।

দ্বিতীয় বিভাগ

টাকা খাটান

এই বিভাগে টাকা খাটান, ইন্‌ভেষ্টমেণ্ট কাহাকে বলে, বাঙ্গালা ব্যবসায়ীদিগের টাকা খাটান, টাকা খাটান সম্বন্ধে আমাদের মতামত, সম্পত্তি খরিদ বিক্রয়, বাগানের আয়, পুষ্করণীর আয়, বাটীভাড়ার আয়, সম্পত্তির সন্মান, ব্যাঙ্কের কারবার, ব্যাঙ্কের নিয়মাবলী, ব্যাঙ্কে টাকা রাখার সুবিধা কি, পাশ্চাত্যদেশ হইতে মালপত্র আমদানী ও পাঠাইবার প্রণালী যথা সরাসর আদান প্রদান, ফারমের সুনাম, ব্যাঙ্ক রেফারেন্স কাহাকে বলে, আমদানীকারকের দ্বারায় মাল আনান, মাল পাঠাইবার নিয়ম, আফিসওয়ালা-দের খরিদের কথা, দালালের দ্বারায় খরিদ, টেণ্ডার কল করিয়া খরিদ, টেণ্ডারের পড়তা, সরাসর মাল চালান দেওয়া প্রভৃতি যাবতীয় টাকা খাটান সম্বন্ধে দেওয়া হইয়াছে।

টাকা খাটান (Investment)

টাকা খাটানর ইংরাজী নাম "ইনভেষ্টমেণ্ট"। চলিত কথায় ইহাকে টাকা ন্যস্ত করা বা টাকা নগদান বলিয়া থাকে, দেশভেদে টাকার লগ্নী-করণও বলিয়া থাকে। কাজটি খুব সহজ মনে করিবেন না। যাঁহারা ধনী এবং যাঁহাদের প্রচুর টাকা আছে, তাঁহারা পরের কথায় বেশী লাভের আশায় নাচিয়া উঠেন ও Investmentএর কাজ করেন। এ সকল কাজে প্রায়ই দালালেরা ধনী ব্যক্তিকে প্রবৃত্ত করায়। দালালদিগের লাভ লোকসানের ভয় নাই বলিয়া তাহারা দালালীর মোটা টাকার লোভে ধনী-দিগকে কার্য্যক্ষেত্রে অবতীর্ণ করায়। বাস্তবিক এই কাজটী যত সহজ মনে করা যায় তত সহজ নহে? ইহাও অন্যান্য বিজ্ঞান শাস্ত্রের ন্যায় শিক্ষা-সাপেক্ষ। রীতিমত ব্যবসাজ্ঞান ও অভিজ্ঞতা না থাকিলে ইন্‌ভেষ্টমেণ্টের কার্য্যে লোকসান হইয়া যায়।

কথাটা আরও একটু সহজ করিয়া খুলিয়া লিখিতেছি। কোন একটি স্থায়ী সম্পত্তি খরিদ করিবার জন্য যে টাকা ন্যস্ত করা হয়, তাহাকে "ইন্‌ভেষ্টমেণ্ট" বলে।

ইন্‌ভেষ্টমেণ্ট কাহাকে বলে?

মূলকথা যে কোন উপায়ে টাকাটা বসাইয়া না রাখিয়া (অর্থাৎ কেবল কোম্পানির কাগজ কিনিয়া বা ব্যাঙ্কে fixed deposite না রাখিয়া) কোম্পানির কাগজের খরিদ বিক্রয়, সেয়ার খরিদ বিক্রয়, রেল-ওয়ে, ট্রাম বা কোন শিল্প কারখানার অংশ খরিদ বিক্রয় বা কোন স্থায়ী সম্পত্তি খরিদ বিক্রয় প্রভৃতিতে খাটাইয়া মুনফা সমেত মুলধন বৃদ্ধি করার নামই ইন্‌ভেষ্টমেণ্ট।

বাঙ্গালী মহাজনেরা পূর্ব্বে কখনও ইন্‌ভেষ্টেমেণ্টর কাজ করিত না, কারণ আগেকার বড় বড় ধনী ব্যবসায়ীরা এ সকল তত্ত্ব বুঝিতেন না বলিয়া,

তাঁহারা কখন এই কার্য্য করেন নাই। যিনি যে ব্যবসা করিতেন, তিনি সেই ব্যবসায়ে টাকা খাটাইতেন। উদ্বৃত্ত টাকা যাহা হইত, তাহা সিন্দুকে ভরা থাকিত অথবা কেহ কেহ ভূসম্পত্তি খরিদ করিয়া আয় বাড়াইতেন অথবা কিছু টাকার কোম্পানীর কাগজ খরিদ করিয়া সিন্দুকে ফেলিয়া রাখিতেন। সিন্দুকে টাকা থাকিলে তাঁহাদের বুক ভরা থাকিত। এমন হ'য়ত ১০।১২ বৎসরও সিন্দুকে টাকা আবদ্ধ থাকিয়া যাইত। অধুনা ইংরাজী শিক্ষার প্রভাবে এবং কলিকাতায় বিদেশী বণিকদিগের সহিত কারকারবার করাতে এখন তাঁহারা Investment এর মর্ম্ম বুঝিয়াছেন। এখন Investment ও Speculation এর কাজ খুব জোরের সহিত চলিয়াছে। তাহার কারণ অনেকে এ কার্য্যে বেশ দুপয়সা লাভ করিতেছেন অথচ ইহাতে পরিশ্রম ও ঝঞ্ঝাট আদৌ নাই। অধুনা অধিকাংশ ধনী মহাশয়েরা অত্যন্ত বিলাসী হইয়া পড়িয়াছেন—কারবার আর নিজের চক্ষে দেখেন না। পৈতৃক ঠাট্ বজায় রাখিয়া—দোকানের খরিদ বিক্রি কমাইয়া দিয়া, বাহিরে বাহিরে ইন্‌ভেষ্টমেণ্টের কার্য্য করিতেছেন।

বাঙ্গালী ব্যবসায়ীদিগের টাকা খাটান

এইবার আমরা ইন্‌ভেষ্টমেণ্ট সম্বন্ধে কিছু উপদেশ দিতেছি। ব্যবসা করিতে হইলে সমস্ত বিষয়েই কিছু কিছু জ্ঞান থাকা প্রয়োজন। সেই জ্ঞান, পরিশ্রম ও সাহসের উপর আত্মনির্ভরতা করিয়া যিনি চলিতে পারেন, তিনিই প্রচুর অর্থোপার্জ্জন করিতে পারেন। ইন্‌ভেষ্টমেণ্ট করিবার পূর্ব্বে নিম্নলিখিত বিষয়ের প্রতি বিশেষ লক্ষ্য রাখিতে হইবে যথা :—

১। যে সেয়ারের কাগজে টাকা ইন্‌ভেষ্ট করা হইতেছে, সেই কার্য্য স্থায়ী কিনা এবং তাহাতে কিরূপ সুদ বা বাটা (divident) পাওয়া যাইবে।

২। ইতিপূর্ব্বে অর্থাৎ গত তিন বৎসরে ঐ সেয়ারে কিরূপ লাভ

হইয়াছিল এবং কোম্পানি কিরূপ লাভের অংশ দিয়াছিল তাহা অনুসন্ধানের দ্বারায় জানিতে হইবে।

৩। ন্যস্ত টাকার সেয়ারের কাগজ বাজারে বিক্রয় করিলে সঙ্গে সঙ্গে বিক্রয় হইয়া মূলধন পাওয়া যাইবে কিনা এবং কিরূপ লাভ হইবে।

৪। ইন্‌ভেষ্টমেণ্টের রীতিমত কার্য্য করিতে হইলে তাহার রীতিমত শিক্ষা করিবার জন্য ইংরাজী ভাষায় স্বতন্ত্র পুস্তক আছে, সেই পুস্তক পাঠে অনেক সেয়ারের কারবারের অবস্থা অর্থাৎ কোন্ সনে কিরূপ লাভ হইয়াছিল, কোন্ সনে কিরূপ লোকসান হইয়াছিল, তাহাদের কর্ম্মকর্ত্তারা Board of Directors) কিরূপ উপযুক্ত ব্যক্তি প্রভৃতি জানা যায়।

৫। নিজেও স্বতন্ত্র একখানি খাতা (note book) রাখিতে হয় এবং প্রত্যহ বাজার দর কিরূপ যাইতেছে তাহা খাতায় লিখিয়া রাখিতে হয়।

৬। ষ্টেটস্‌ম্যান, ইংলিশম্যান্ প্রভৃতি সংবাদপত্রে প্রত্যহ সেয়ার মার্কেটের দর বাহির হইয়া থাকে। তাহা পাঠ করিয়া নোট বহিতে লিখিয়া রাখিতে হইবে।

৭। প্রত্যহ সেয়ার মার্কেটে একবার ঘুরিয়া আসিলে বাজারের তেজিমন্দা দালালের অপেক্ষা ভাল পাওয়া যায়।

৮। খরিদ বিক্রয় শুধু দালালের উপর নির্ভর করিয়া চলা উচিত নহে? কারণ তাহারা কেবল নিজের স্বার্থের দিকেই বেশী দৃষ্টি রাখিবে? অর্থাৎ ক্রমাগত কেনাবেচা করাইবে। হয়ত কিছুদিন বাদে কোনো সেয়ার বিক্রয় করিলে বেশ লাভ হইতে পারে, কিন্তু তাহারা বুঝিতে পারিলেও সহজে সেই সংবাদ আপনাকে জানাইবে না। নিজে বাজারে যাইয়া পাঁচজন দালালকে জিজ্ঞাসা করিলেই বাজারের অবস্থা বুঝিতে পারিবে।

৯। একজন দালালের দ্বারায় কদাচ খরিদ বিক্রয় করা উচিত নহে ; দুই তিনজন দালাল হাতে রাখা ভাল—তাহাতে সকলেই নিজের কৃতিত্ব দেখাইবার চেষ্টা করিবে।

১০। এই কার্য্য করিবার পূর্ব্বে মাসখানেক বাজারে নিজে ঘুরিয়া ও বাজারের অবস্থা বুঝিয়া এবং পাঁচজন দালালের সহিত আলাপ পরিচয় করিয়া তবে কার্য্যক্ষেত্রে অবতীর্ণ হইবে।

১১। হঠাৎ কোন দালালের প্রলোভনে পড়িয়া এবং বেশী লাভের আশায় কার্য্য করিতে যাইবে না—কারণ ইহার পরিণাম ভাল নহে ?

১২। মাসখানেক বাজারে যাতায়াত করিয়া, পাঁচজনকে জিজ্ঞাসা করিয়া এবং দালালের প্রকৃতি জানিয়া তবে কোন দালালের দ্বারায় কার্য্য করিবে।

১৩। নিজের কুটুম্ব বা ঘনিষ্ঠ আত্মীয় দালালের সহিত কদাচ কার্য্য করিও না। কার্য্যক্ষেত্রে সে আত্মীয়তার দিকে লক্ষ্য করিবে না। তোমার লাভই হউক আর লোকসানই হউক সে তাহার স্বার্থ ঠিক বজায় রাখিতে চেষ্টা করিবে।

১৪। যে ফারমের অর্থাৎ যে কোম্পানির সেয়ার খরিদ করিবে—তাহাদের কোন্ জিনিসের কারবার এবং সেই জিনিসের বাজার দর কিরূপ চলিতেছে অর্থাৎ উহার তেজিমন্দা এবং সেই জিনিষের বিলাতের তেজি-মন্দার উপর লক্ষ্য রাখিবে, কারণ কোম্পানি তাহাদের ব্যবসায়ের লাভের উপর বাট্টা (dividend) দিয়া থাকে।

১৫। পাকা ব্যবসায়ীরা উপরোক্ত বিষয়ের প্রতি খুব লক্ষ্য রাখিয়া থাকেন। যিনি যত ভাল লক্ষ্য রাখিতে পারিবেন, তিনিই তত লাভ বেশী করিতে পারিবেন। সর্ব্বাপেক্ষা ঐ তত্ত্ব রাখাই শক্ত। বাঙ্গালীরা তাহা রাখেন না বলিয়া অনেকের মূলধন পর্য্যন্ত নষ্ট হইয়া যায়।

এ সম্বন্ধে মোটামুটী এইটুকু জানিলেই যথেষ্ট। তাহার পর যাঁহারা কার্য্য করিবেন, কার্য্যক্ষেত্রে নামিলেই ভিতরকার আরও রহস্য বুঝিতে পারিবেন। এইবার আমাদের মতামত সম্বন্ধে কিছু জানাইতেছি।

উপরে লিখিয়াছি যে টাকা দুই প্রকারে ইন্‌ভেষ্ট হইয়া থাকে যথা :— প্রথম সম্পত্তি খরিদ, দ্বিতীয় সেয়ার খরিদ। এখন দেখা যাউক কোন্ কার্য্যটি সর্ব্বাপেক্ষা নিরাপদ। আমাদের মতে যাঁহাদের বুদ্ধিবৃত্তি ও শক্তি-সামর্থ্য আছে এবং সেয়ার খরিদ বিক্রী করিতে হইলে, যে সকল উপদেশ আমি দিয়াছি—সেইভাবে কার্য্য করিতে সক্ষম হইবেন ; তাঁহাদের পক্ষেই সেয়ারের কাজ করা ভাল। আর যাঁহাদের সেরূপ ক্ষমতা নাই—অথচ কেবল কোম্পানীর কাগজের উপর নির্ভর করিয়া বসিয়া আছেন তাঁহাদের পক্ষে সম্পত্তি খরিদ করাই সুবিধা এবং নিরাপদ। সেয়ারের কাজ খুব বিপজ্জনক ও দায়িত্বপূর্ণ। কিন্তু সম্পত্তি খরিদে তত দায়িত্ব নাই।

আমাদের মত

আজকাল অনেকেই কয়লা খাদের সেয়ার বেশী খরিদ বিক্রয় করিয়া থাকেন। বিশেষতঃ যে সকল নূতন খাদ আরম্ভ হইয়াছে, তাহার সেয়ারের দর সুবিধা। কয়লা উঠিলে খুব লাভ হইবে এই আশায় অনেকে কয়লা খাদের সেয়ার কিনিয়া থাকেন। কিন্তু এমন অনেক স্থলে আমরা দেখিয়াছি যে, প্রথম প্রথম হ'য়ত বেশ কয়লা বাহির হইল, তাহার পর আর হইল না—তখন খাদের খরচ ক্রমাগত বাড়িতে লাগিল এবং সঙ্গে সঙ্গে সেই সেয়ারের দরও খুব কমিয়া গেল। বাজারে হ'য়ত তখন ১০০৲ টাকার সেয়ারের কাগজ ৪০৲ ৫০৲ টাকা হইয়া দাঁড়াইল, তখন কেহ আর সে কাগজ লইতে চায় না ? এমতাবস্থায় লাভ হওয়া দূরের কথা মূলধন পর্য্যন্ত নষ্ট হইয়া গেল। কিন্তু যদি সম্পত্তি খরিদ করা যায়, তাহা হইলে আর সে ভয় থাকিবে না।

মনে করুন, কিছু মূলধনে বাগানবাড়ী ও পুষ্করিণী খরিদ করা হইল।

সম্পত্তি খরিদ ও বিক্রয়

সেই সকল সম্পত্তি খরিদ করিয়া আরও কিছু টাকা তাহাতে খরচ করিয়া সেই সকল বাগান, বাটী ও পুষ্করিণীগুলিকে বেশ মেরামত করিয়া লইলে তাহাতে বেশ আয় হইতে পারে।

বাগানের আয়

বাগানে নূতন করিয়া ভাল ভাল কলমের ফলকর বৃক্ষ রোপণ করিলে ৫।৬ বৎসর পরে সেই সকল বাগান জমা দিলে তাহার আয় বাড়িবে। তাহার পর প্রতি বৎসর ফলন যেমন বৃদ্ধি হইবে, সঙ্গে সঙ্গে পাঁচজন পাইকারে দর বৃদ্ধি করিয়া বেশী টাকায় জমা লইবে। এই ভাবে ক্রমেই বাগানের আয় বৃদ্ধি হইতে থাকিবে।

মৎস্যের আয়

পুষ্করিণীগুলিতে কিছু খরচ করিয়া যদি রীতিমত পঙ্কোদ্ধার করা যায়, তাহা হইলে তাহাতে মৎস্য খুব বৃদ্ধি হইবে। তখন জেলেরা পূর্ব্বাপেক্ষা দ্বিগুণ খাজনা দিয়া লইবে এবং ক্রমেই তাহার জমা বাড়িবে। যে টাকা কাটানতে খরচ হইয়াছে, সেই টাকা পাঁচ বৎসরের মধ্যে উঠিয়া যাইবে। যদি নিজের খাসে রাখিয়া আবাদ করিতে পারেন, তাহা হইলে তিন বৎসরে কাটান খরচ উঠিতে পারে।

বাটীগুলিকে বেশ ভাল করিয়া মেরামত এবং যেখানে দোতালা বা তেতালা নাই,—সেই সকল বাটীতে উপরে নূতন ঘর বাড়াইলে তাহার ভাড়াও বৃদ্ধি হইবে। অবস্থা বিবেচনায় বাটীখানিকে ২।৩ অংশে বিভক্ত করিলে—মোটের উপর ভাড়া বেশী আদায় হইয়া থাকে।

আপনি যতদিন জীবিত থাকিবেন ততদিন তাহার আয়—এইরূপ ভাবে বাড়াইতে চেষ্টা করিবেন, তাহার পর আপনার অবর্ত্তমানে আপনার বংশ-ধরেরা তাহা উপভোগ করিবে। ঐ সকল সম্পত্তিতে যদি এমন আয়

করিতে পারেন যে, আপনার সংসার খরচ অনায়াসে তাহাতে চলিয়া যাইতে পারে, তাহা হইলে আপনার বংশধরেরা যদি কেহ কাজ না করে, তাহা হইলে ঐ সম্পত্তির আয়ে বসিয়া খাইতে পাইবে। তাহার পর বিষয় সম্পত্তি যাহাদের থাকে, তাহাদের লোক সমাজে সম্মান বৃদ্ধি হইয়া থাকে। সেয়ারের কার্য্য করিলে তাহা হয় না। সেই জন্য আমাদের বিবেচনায় সম্পত্তি খরিদের কার্য্য সর্ব্বাপেক্ষা নিরাপদ।

সম্মান বৃদ্ধি

ব্যাঙ্কের কারবার। (Banking Business)

ব্যবসায়ীদিগের এই বিষয় কিছু কিছু জানা দরকার বলিয়া এখানে তদসম্বন্ধে কিছু লিখিলাম। বড় বড় সহর মাত্রেই বড় বড় ব্যাঙ্ক আছে এবং ভারতে প্রসিদ্ধ প্রসিদ্ধ স্থানে সেই সকল ব্যাঙ্কের শাখা আছে। আবার বেঙ্গল ব্যাঙ্ক, চার্টার ব্যাঙ্ক ও ন্যাশান্যাল ব্যাঙ্ক প্রভৃতির ইয়োরোপ ও আমেরিকা প্রভৃতি স্থানেও শাখা আছে। ব্যাঙ্কের প্রধান কার্য্য টাকার আদান প্রদান। যে কোন প্রকার টাকার আদান প্রদান হউক না কেন তাহারা ঐ আদান প্রদানের জন্য একটী বাটা বা সুদ লইয়া থাকে। ব্যাঙ্কের কারবার নিম্নলিখিত ভাবে হইয়া থাকে যথা :—

১। টাকা জমা দেওয়া—(Deposite) ব্যাঙ্কে টাকা জমা রাখিলে তাহারা সুদ দিয়া থাকে। বেশী দিনের জন্য জমা (Fixed deposite) রাখিলে তাহাদের নিয়মানুসারে বাৎসরিক শতকরা ৩৲ × ৪৲ × ৫৲ × ৬৲ টাকা পর্য্যন্ত সুদ দিয়া থাকে। আর যাহারা সর্ব্বদা টাকা জমা

দেয় ও চেক কাটে (Current transction) তাহাদের শতকরা ২৲ টাকা হিসাবে সুদ দেয়।

২। টাকা ধার দেওয়া—(Loan) ব্যাঙ্ক হইতে টাকা ধার পাওয়া যায়, তাহার জন্য শতকরা ৯৲ হইতে ১২৲ টাকা পর্য্যন্ত সুদ দিতে হয়। তবে ব্যাঙ্কওয়ালা মহাজন বুঝিয়া টাকা ধার দিয়া থাকেন। নামজাদা পুরাতন মহাজন এবং লিমিটেড কোম্পানীকেই ব্যাঙ্কওয়ালা টাকা ধার দিয়া থাকেন অথবা কোম্পানীর কাগজ, সেয়ারের কাগজ, মিউনিসিপ্যাল সেয়ার, সোনারূপার বাট (Bar), জহরতের জিনিস, জমিদারী, বাটী প্রভৃতি ভূসম্পত্তি, বিলাতি মালের রসিদ (Bill of Loading or Bill of Exchange) প্রভৃতি বন্ধক লইয়াও টাকা ধার দিয়া থাকে।

৩। ব্যাঙ্কওয়ালারা দেশী ও বিলাতী হুণ্ডীরও কাজ করিয়া থাকে।

৪। কোম্পানির কাগজ, সেয়ার প্রভৃতির খরিদ বিক্রি এবং কাগজের সুদ বাহির করিবার ভারও গ্রহণ করিয়া থাকে।

৫। কোন সম্পত্তির দলিল পত্র, কোম্পানির কাগজ, সেয়ারের কাগজ, সোনারূপা জহরত প্রভৃতি বহুমূল্যের গহনাদি যদি কেহ চুরির ভয়ে ব্যাঙ্কে জমা (deposite) রাখিতে চায়, তাহাও তাহারা রাখিয়া থাকে।

৬। কাহারও যদি বিলাত হইতে মাল আইসে এবং সেই মালের টাকা যদি তিনি একেবারে দিতে না পারেন, তাহা হইলে ব্যাঙ্ক সমস্ত টাকা দিয়া সেই মাল জাহাজ হইতে খালাস করিয়া নিজের গুদামে রাখে এবং মহাজন যেরূপ পরিমাণে টাকা পরিশোধ করে, সেই পরিমাণে মাল দিয়া থাকে।

ব্যাঙ্কে টাকা রাখার সুবিধা কি ?

১। নিজের সিন্দুকে টাকা পড়িয়া থাকিলে তাহার দায়িত্ব বেশী এবং তাহাতে আয় কিছু হয় না কিন্তু ব্যাঙ্কে টাকা রাখিলে দায়িত্ব থাকে না এবং তাহার জন্য শতকরা ২৲ টাকা সুদ পাওয়া যায়। সকল ব্যাঙ্ক-ওয়ালারাই ছয় মাস অন্তর এই সুদের টাকা দিয়া থাকে।

২। ব্যাঙ্কে টাকা রাখিলেই তাহারা একখানি খাতা দেয় তাহাকে চেক বই (Bank cheque) বলে। মহাজন ইচ্ছামত সেই চেকে পাওনাদারের টাকা পরিশোধ করে। ইহাতে মহাজনের পরিশ্রমের অনেক লাঘব হয় এবং সম্মান বৃদ্ধি হয়।

৩। যাঁহাদের বেশী টাকা আছে, তাঁহারা প্রসিদ্ধ প্রসিদ্ধ ৪।৫টী ব্যাঙ্কে টাকা রাখিয়া থাকেন। তাহাতে কাজের খুব সুবিধা হয়। আজ-কাল কলিকাতায় নগদ টাকা ও নোট অপেক্ষা চেকের আদান প্রদান বেশী হইয়াছে।

৪। চার পাঁচটী ব্যাঙ্কে টাকা থাকিলে সেই মহাজনের বাজারে সুনাম (credit) বেশী হইয়া থাকে। দিল্লি, এলাহাবাদ, পাঞ্জাব, বোম্বাই, মান্দ্রাজ, বর্ম্মা, ইয়োরোপ, জাপান ও আমেরিকা প্রভৃতি বড় বড় ধনী মহাজন ও কলওয়ালাদের (manufacturer) সহিত নূতন কারবার করিবার সময় প্রথমেই তাহারা Bank reference খুঁজিয়া থাকেন। তাহাদের ধারণা বড় ও ভাল কারবারী লোকের পাঁচটা ব্যাঙ্কের সহিত কারবার আছে। এই ব্যাঙ্ক reference ভাল না থাকিলে তাহারা সহজে বিশ্বাস করিয়া কারবার করিতে চাহে না। সেই জন্য যে সকল ভারতের মহাজনেরা সর্ব্বদা ঐ সকল প্রদেশ হইতে মালপত্র আনাইয়া থাকেন, তাঁহারা অগ্রে ভাল Bank reference রাখিয়া থাকেন।

৫। বিদেশে টাকা পাঠাইতে হইলে নোট সংগ্রহ করিতে হয় এবং সেই নোট ইন্‌সিওর করিয়া বিদেশে পাঠাইতে হয়, তাহাতে অনেক ঝঞ্ঝাট পোয়াইতে হয় এবং তাহার জন্য অনেক খরচ, সময় ও পরিশ্রম নষ্ট হয়। কিন্তু ব্যাঙ্কে টাকা জমা থাকিলে একখানি চেক কাটিয়া রেজেষ্টারী করিয়া পাঠাইলেই সহজে কার্য্য হইয়া যায়।

ব্যাঙ্কের সম্পূর্ণ নিয়মাবলী যাঁহারা জানিতে চান, তাঁহারা ব্যাঙ্ক হইতে চাহিলেই তাহা বিনামূল্যে পাইবেন সেই জন্য ব্যাঙ্কের সমস্ত নিয়মাবলী এখানে দিলাম না। শিক্ষার্থীদিগের সুবিধার্থে মোটামুটী কতকগুলি নিয়মাবলী এখানে লিপিবদ্ধ করিলাম।

পাশ্চাত্য দেশ হইতে মাল আনাইবার ও পাঠাইবার নিয়ম।

ইংলণ্ড, জাপান, ফ্রান্স, বেলজিয়ম, সুইডেন, জার্ম্মাণী, ইটালি, অষ্ট্রীয়া ও আমেরিকা প্রভৃতি পাশ্চাত্য দেশ হইতে মালপত্র আনাইতে ও পাঠাইতে হইলে দুই প্রকারে কার্য্য করিতে হয় যথা :—

১। নিজে সরাসরি (direct) আদান প্রদান ২। আমদানিকারক (Indenter)এর মারফতে আদান প্রদান।

১। নিজে সরাসর (direct indent) আদান প্রদান। নিজে সরাসরি পত্রাদি লিখিয়া আদান প্রদান করিতে হইলে প্রথমে ফারমের সুনাম (Firms credit) যাহাতে হয় তাহার জন্য গোড়া হইতে চেষ্টা করিতে হইবে।

প্রথমে আমরা বিলাত হইতে মাল খরিদ কারবার কথা জানাইতেছি অর্থাৎ কিরূপ উপায়ে খরিদ করিতে হয় তাহার বিষয় লিখিতেছি।

ফারমের সুনাম করিতে হইলে পাঁচটী নামজাদা ব্যাঙ্কে টাকা জমা রাখিয়া কিছুদিন আদান প্রদান করিতে হইবে, তাহা হইলেই তাহাদের সহিত বেশ পরিচয় হইবে। তাহার পর বাজারে ৫।৭ জন ইংরাজ সওদা-গরের সহিত মাল কেনাবেচা করিতে হইবে—এইভাবে কিছুদিন কার্য্য করিলেই আপনার ফারমে সুনাম জন্মিয়া যাইবে।

১। ফারমের সুনাম Firms credit.

ফারমস্ ক্রেডিট কি কি তাহাই প্রথমে বুঝাইতেছি। কলিকাতায় যে সকল মহাজনের খুব বড় রকমের কাজ আছে এবং বাজারে ও ব্যাঙ্কে যাহাদের সুনামের সহিত কারবার আছে তাহারাই সরাসরি বিলাত হইতে মাল আনাইতে পারে। বিলাতে সরাসর কলওয়ালা বা মহাজনের সহিত কারবার করিলে নিম্নলিখিত বিষয়ে সুবিধা হইয়া থাকে যথা :—

(ক) Indenterদের মারফতে মাল আনাইতে হইলে হন্দরকরা বা টাকার শতকরা একটা কমিশন ও দালালী দিতে হয়, সেই দুইটি খরচ বাঁচিয়া যায়।

(খ) সরাসর পত্রাদির ব্যবহার থাকিলে সর্ব্বদা বাজার দর পাওয়া যায় এবং দরে সুবিধা হয়।

(গ) বিলাতের মহাজনের সহিত কারবার করিলে সত্বরেই ক্রেডিট জন্মে।

(ঘ) বিলাতের কলওয়ালা বা মহাজনের লোক (Canvasser) বৎসরে ২।১ বার আসিয়া থাকে, তাহাদের নিকট সে স্থানের বাজারের

অনেক সংবাদ ও ব্যবসার গুঢ়তত্ত্ব জানিতে পারা যায়।

(ঙ) দীর্ঘকাল কার্য্য করিতে করিতে বিলাতি কোন একটী মালের একমাত্র বিক্রেতা (sole agent) হইবার আশা থাকে। একবার যদি কোন মালের sole agency পাওয়া যায়, তাহা হইলে নিজের ফারমের খুব সুনাম হয় ও মোটা টাকা রোজকার হয়।

(চ) কিছুদিন তাহাদের সহিত কার্য্য করিলে উহারা ধারে মাল ছাড়িয়া থাকে।

(ছ) বিলাত হইতে সরাসর মাল লইলে জিনিসের পড়তা কম হয়—এবং বাজারের দর অপেক্ষা সুলভে বিক্রয় করিলে মাল শীঘ্র বিক্রয় হইয়া যায়।

বিলাত হইতে মাল আনাইতে হইলে নিজে ভালরূপ লেখাপড়া জানা দরকার অথবা পত্রাদি লিখিবার জন্য ভাল লোক রাখা দরকার। পত্রাদি টাইপ করিয়া বেশ ভাল কাগজে লিখিতে হয়। তাহার পর তাহাদের সহিত কার্য্য করিতে হইলে সর্ব্বদা টেলিগ্রামের দ্বারায় সংবাদাদি প্রেরণ করিতে হয়।

মনে করিলেই যে কোন মহাজন বিলাত হইতে মাল আনাইতে পারে না। (অগ্রিম টাকা পাঠাইয়া দিলে পারে বটে ? কিন্তু সে সেরেস্তা ভাল নহে, তাহাতে ফারমের ক্রেডিট্ থাকে না)। গোড়া হইতে চেষ্টা করিতে হইবে যাহাতে হুণ্ডীর উপরে উহারা মাল পাঠায়। সেইজন্য বিলাতের মহাজনেরা এখানকার দোকানদারের সহিত কার্য্য করিবার পূর্ব্বে প্রথমেই ব্যাঙ্ক রেফারেন্স Bank reference চাহিয়া বসে। সেই জন্য যাহারা বিলাতের সহিত কারবার করিতে ইচ্ছা করেন—তাঁহারা ব্যাঙ্কে টাকা রাখেন।

এখন ব্যাঙ্ক রেফারেন্স কাহাকে বলে, তাহাই বুঝাইতেছি। যে যে

ব্যাঙ্ক রেফারেন্স কাহাকে বলে ?

ব্যাঙ্কে আপনার টাকা জমা থাকে, সর্ব্বদা কত টাকার আদান প্রদান হয় ও নিত্য কত বাকী (Balance) থাকে—এইটী তাহারা জানিতে চাহে ? এই জন্য বিলাতের মহাজনেরা আপনার সহিত কার্য্য করিবার পূর্ব্বে ব্যাঙ্কওয়ালাদিগকে পত্রের দ্বারায় আপনার সম্বন্ধে জানিয়া লয়—ইহাকেই ব্যাঙ্ক রেফারেন্স বলে।

ব্যাঙ্ক রেফারেন্স যাহারা ভাল রাখিতে চায়—তাহারা গোড়া হইতে কলিকাতার ৪।৫টী প্রসিদ্ধ ব্যাঙ্কের সহিত আদান প্রদান করিয়া থাকে তাহার পর বিলাতের মহাজনের সহিত কারবার করিব জানাইলে—তাহারা অগ্রে ব্যাঙ্ক রেফারেন্স অনুসন্ধান করিয়া তবে কার্য্যে প্রবৃত্ত হয়। ব্যাঙ্ক রেফারেন্স ভাল হইলে তাহারা কার্য্যে প্রবৃত্ত হইবে। প্রথমে তাহারা মালের আর্ডর পাইলেই মাল চালান দিয়া মালের পাকা চালান আপনাকে পাঠাইয়া দিবে—এবং তাহার সঙ্গে পত্রের দ্বারায় আপনার মাল পাঠানর সংবাদ (কোন তারিখে, কোন জাহাজে ও কোন ব্যাঙ্কের উপর হুণ্ডী যাইতেছে প্রভৃতি) ও কত মূল্য (বিলাতি পাউণ্ড হিসাবে) দিতে হইবে সবিশেষ জানাইবে এবং টাকা আদায়ের জন্য কোন ব্যাঙ্কের মারফতে হুণ্ডী ও চালান পাঠাইয়া দিবে।

এখানে ডাকে আপনি যেমন পত্র পাইলেন, এখানকার ব্যাঙ্কওয়ালাও আপনাকে সংবাদ প্রদান করিবে। তাহার পর জাহাজে যখন মাল এখানে আসিয়া পৌছিবে, তখন আপনাকে ঐ ব্যাঙ্ক হইতে মহাজনের হুণ্ডীর চুক্তি টাকা (এক্সচেঞ্জ অনুসারে) পরিশোধ করিয়া জাহাজের রসিদ (Bill of Loading) খানি লইয়া গবর্ণমেণ্টের কাষ্টম হাউসে (বিলাতি মালের ডিউটি প্রভৃতি প্রদান করিয়া) ডিলিভারী আর্ডর লইয়া তবে জেটিতে মাল ছাড় করাইতে হইবে। মোটামুটি এই নিয়মে বিলাত হইতে মাল আইসে।

১। আমদানি কারকের (Indenter) দ্বারায় মাল আনান।

যেখানে সরাসর মাল আনান হয় না সেখানে আমদানি কারকের মারফতে মাল আনাইতে হয়। কলিকাতায় অনেক আমদানি কারকের আপিস (Indenters office) আছে। যাঁহারা পাশ্চাত্য দেশের কোন প্রদেশ হইতে কোন মাল আনাইতে ইচ্ছা করিলে—ইহাদিগের সহিত লেখাপড়া (contract) করিলেই ইহারা মাল আনাইয়া দিয়া থাকে। যে জিনিস আপনি খরিদ করিবেন—সেই জিনিসের দালালের মারফতে উহাদের আফিসে গিয়া লেখাপড়া করিতে হইবে। এইস্থানে দালালেরা আপনাকে উহাদের সহিত পরিচয় করাইয়া দিবে এবং দালালের কথার উপর বিশ্বাস করিয়া আমদানিকারকেরা আপনার সহিত কার্য্য করিবে। এ ক্ষেত্রে দালাল ও আমদানিকারকের কতকটা দায়িত্ব থাকিবে, কারণ কোন স্থলে যদি আপনি বাজারের মন্দা দেখিয়া কণ্ট্রাক্টের মাল লইতে অস্বীকার করেন, তাহা হইলে বিলাতের মহাজনেরা ইণ্ডেণ্টারকে চাপিয়া ধরিবে। এই ভাবে মাল খরিদ করিতে হইলে আপনাকে দালালী ও ও ইণ্ডেণ্টারের কমিশন দুইই দিতে হইবে।

মাল পাঠাইবার নিয়ম।

কলিকাতায় পাশ্চাত্য সওদাগরদিগের যে সকল বড় বড় আপিস আছে তাহারা বাজার হইতে ভারতের উৎপন্ন জিনিস টেণ্ডারে tenderএ কণ্ট্রাক্ট করিয়া খরিদ করিয়া জাহাজে চালান দেয়। এখন আপনি ইচ্ছা করিলে যে কোন জিনিস সরাসর direct ঐ সকল দেশে পাঠাইতে পারেন।

প্রথমে আমরা, আপিসওয়ালারা কি ভাবে খরিদ করে—তাহাই লিখিতেছি। যে কোন মাল খরিদ হউক না কেন? আপিসওয়ালারা দুই প্রকারে খরিদ করিয়া থাকে। প্রথম দালালের মারফত দ্বিতীয় 'টেণ্ডার কল' করিয়া। এই দুই প্রকারে খরিদ ছাড়া এমন অনেক বড় বড় কোম্পানি আছে যাহারা সরাসর বাজার হইতে বাজারের দালাল দ্বারা এবং বঙ্গের বা ভারতের প্রসিদ্ধ প্রসিদ্ধ মোকামে নিজেদের লোকজন রাখিয়া অর্থাৎ 'সব এজেন্সি' দ্বারায় (sub Agency) খরিদ করে।

আপিসওয়ালাদের খরিদের কথা

১। দালালের দ্বারায় খরিদ—

আপিস অঞ্চলে তিন প্রকার দালাল আছে যথা:—বাঁদী দালাল (Sole Broker), বাজারের সাধারণ দালাল (Ordinary Broker), সর্ব্ব রকমের দালাল (Produce Broker) এই তিন প্রকার দালালের দ্বারায় খরিদ হইয়া থাকে।

(ক) বাঁদী দালাল—

প্রত্যেক আপিসেই এক জন করিয়া এক এক বিভাগে (department) বাঁদী দালাল আছে এবং সেই বাঁদী দালালের অধীনে অনেক দালাল আছে। আপিসে কোন জিনিস খরিদ করিবার দরকার হইলে আপিসওয়ালা এই বাঁদী দালালের মারফতে খরিদ করিয়া থাকে; বাঁদী দালালের সেই আপিস ছাড়া আর অন্য কোন আপিসে বা মহাজনের দালালি করে না।

(খ) সাধারণ দালাল—

সাধারণ দালাল বাজারে অনেক আছে—তাহারা মহাজন পটীতে ও আপিস অঞ্চলে সর্ব্বদা ঘুরিয়া থাকে, যখন যে আপিসে যেরূপ খবর থাকে, সেই ভাবে তাহারা কার্য্য করে, তাহারা আপিসের বাঁধী দালাল ধরিয়া আপিসে মাল বিক্রয় করে।

(গ) সব রকমের দালাল—

ইহাদিগকে Produce broker বলে। বাঁধী দালালের যেমন ইজ্জৎ বেশী সেইরূপ ইহাদিগেরও ইজ্জৎ আছে। ইহাদের দস্তুর মত, স্বতন্ত্র আপিস ও লোকজন আছে এবং ইহারা ভারতের সমস্ত উৎপন্ন মালের আপিসওয়ালাদের আপিসে কেনা বেচা করিয়া থাকে এবং ইহাদের উপর আপিসওয়ালাদের যথেষ্ট বিশ্বাস আছে।

২। টেণ্ডার কল করিয়া খরিদ—

টেণ্ডারের ঠিক প্রতিশব্দ বাংলা ভাষায় নাই বলিয়া আমরা ঐ চলিত ইংরাজি কথাই এখানে ব্যবহার করিলাম। টেণ্ডার দুই প্রকারে দেওয়া হইয়া থাকে যথা :—প্রথম সাধারণভাবে দ্বিতীয় গোপনে Private tender।

১। কোন আপিসওয়ালার কোন জিনিস খরিদ করিবার আবশ্যক হইলে প্রসিদ্ধ প্রসিদ্ধ সংবাদ পত্রে বিজ্ঞাপন দিয়া থাকে তাহাকেই সাধারণ টেণ্ডার Ordinary tender বলে।

২। প্রত্যেক আপিসওয়ালার কতকগুলি নির্দ্দিষ্ট (Registered names) মহাজন আছে ইহারা তাহাদের সহিত কার্য্য করিয়া থাকে,

ইহাকে গ্লোবেলে টেণ্ডার বলে। আপিসের কোন জিনিসের খরিদের দরকার হইলে কি মাল, কত পরিমাণে চাই, কত দিনে, কোথায় ডিলিভারি দিতে হইবে, সেই জিনিসের নমুনা ও দরের কথা ইত্যাদি লিখিয়া প্রত্যেক (registered) মহাজনের নিকট পাঠান হয়। মহাজনেরা সেই টেণ্ডারের ফরমখানি পূরণ করিয়া ও শীলমোহর করিয়া পাঠাইয়া দেয়। এ দিকে আবার আপিসওয়ালারা তাহাদের নিজের বাজার সরকারের দ্বারায় গোপনে সেই জিনিসের বাজার দর বাজার হইতে সংগ্রহ করিয়া রাখে, অনেক সাহেবেরাও নিজে গিয়া বাজারের সংবাদ লইয়া থাকে। নির্দ্দিষ্ট দিনে আপিসওয়ালারা সেই সকল শীল করা টেণ্ডার খুলিয়া বিচার করিয়া দেখে এবং যাহার দর কম থাকে তাহারই টেণ্ডার মঞ্জুর করে।

৩। সব এজেন্সি খরিদ—

বড় বড় সওদাগরেরা মফঃস্বলে নিজেদের লোকজন রাখিয়া তথায় মালপত্র খরিদ করিয়া বরাবর কলিকাতায় খিদিরপুর ডকে জাহাজে চালান দেয়। যাহাদের বারমাস প্রচুর পরিমাণে কোন জিনিসের দরকার হয় তাহারাই এইরূপ সব এজেন্সি রাখিয়া খরিদ করিয়া থাকে, যেমন রেলি ব্রাদার্সের পাট, তিসি প্রভৃতি খরিদ—ইহার বিষয়ে আর বেশী বুঝাইবার আবশ্যকতা নাই। এই প্রকার খরিদে তাহাদের প্রধান সুবিধা এই, যে তাহারা সুবিধা দরে প্রচুর পরিমাণে মাল পায়। কিন্তু কলিকাতায় বসিয়া এই সুবিধা হয় না।

টেণ্ডার দিয়া যে সকল মাল খরিদ করা হয়—সেই সকল মাল মহাজনে

টেণ্ডারের মাল কিরূপে দিতে হয়

আপিসওয়ালার টেণ্ডার মত মাল ওজন ও প্যাকিং করিয়া একেবারে জাহাজে বোঝাই দিয়া থাকে, সেই বোঝাইএর রসিদ ও মালের

পাকা চালান সমেত আফিসে দিলে তাহারা চালানখানি চেক করিয়া মঞ্জুর করে এবং সঙ্গে সঙ্গে বিলের টাকার জন্য কোন ব্যাঙ্কের উপর একখানি চেক দেয়।

এইবার টেণ্ডারের মালের পড়তা সম্বন্ধে আপনাকে কিছু হদিশ দিতেছি। যে জিনিসের টেণ্ডার দিতে হইবে—সেই জিনিসের বাজার দর এবং প্যাকিং, ওজন মুটে, গোগাড়িভাড়া, জাহাজে বোঝাই দেওয়া, সরকারের মাহিয়ানা, প্রভৃতি সমস্ত খরচ জুড়িয়া তাহার উপর একটা লাভ রাখিয়া তবে আপনাকে টেণ্ডার দিতে হইবে। যাহারা সর্ব্বদা কার্য্য করে, তাহাদের খরচের একটা বাঁধা হিসাব আছে, সেই হিসাব অনুসারে তাহারা কার্য্য করিয়া থাকে। টেণ্ডারের কার্য্যে যে লাভই হইবে তাহার নিশ্চয়তা নাই। বাজারের তেজি মন্দার সহিত খুব ঘনিষ্ঠ সম্বন্ধ আছে, কেননা মনে করুন, আপনি ২রা জানুয়ারী তারিখে হরিতকীর বাজার দর ৩৲ টাকা জানিয়া সেই দর পড়তা করিয়া টেণ্ডার দিলেন, কিন্তু ১০ই জানুয়ারীতে যখন আপনার টেণ্ডার মঞ্জুর হইয়া আসিল, তখন দেখা গেল যে হরীতকীর দর ৩৷৹ হইয়াছে, এখন মন করা আপনি যদি ।৹ আনা লাভে টেণ্ডার দিয়া থাকেন, তাহা হইলে মন করা আপনার ।৹ আনা লোক্সান হইবে। সেই জন্য টেণ্ডার দিবার সময় বাজারের তেজি মন্দার অবস্থা বোঝা চাই।

টেণ্ডারের পড়তা করা

২। সরাসর (direct) মাল চালান দেওয়া

এইবার সরাসর মাল কি করিয়া পাশ্চাত্য দেশে চালান দিতে হয়—তাহার কথা লিখিতেছি। সরাসর মাল চালান দিতে হইলে তথাকার মহাজনের সহিত পত্র বা টেলিগ্রামের দ্বারায় দর ঠিক করিয়া এখানে জাহাজে মাল বোঝাই দিয়া সেই রসিদ (Bill of Loading) খানি ও

পাকা চালান (Bill) খানি এখানে ব্যাঙ্কের (যে ব্যাঙ্কের সহিত আপনাদের ও বিলাতি মহাজনের আদান প্রদান আছে অথচ এ সকল বিষয় পূর্ব্বে জানিয়া লইতে হইবে) মারফতে পাঠাইয়া দিতে হইবে। এখানকার ব্যাঙ্কওয়ালা আপনাকে তাহার জন্য একখানি রসিদ দিবে। এবং আপনার দেয় বিল, রসিদ ও চালান তাহারা বিলাতে তাহাদের শাখা ব্যাঙ্কে টাকা আদায় লইবার জন্য পাঠাইয়া দিবে। তাহার পর আপনিও একখানি স্বতন্ত্র ঐ চালানের নকল, বিলের নকল ও যে ব্যাঙ্কের মারফতে পাঠাইয়াছেন সেই সমস্ত লিখিয়া রেজেষ্টারী যোগে পাঠাইবেন।

একই মেলে আপনার পত্র ও ব্যাঙ্কওয়ালাদের রসিদ প্রভৃতি তথায় পৌছিলে—ব্যাঙ্কওয়ালা সেই মহাজনকে সংবাদ দিবে। তাহার পর মাল পৌছিলেই তথাকার মহাজন ব্যাঙ্ক হইতে সমস্ত টাকা জমা দিয়া কাগজ পত্র লইয়া যাইবে। তথায় টাকা জমা হইলেই ব্যাঙ্কওয়ালারা এখানে তাহাদের ব্যাঙ্কে টাকা দিবার জন্য টেলিগ্রাম করিবে। ব্যাঙ্কওয়ালারা টেলিগ্রাম পাইলেই অপনাকে টাকা লইবার জন্য সংবাদ দিবে। সংবাদ পাইলেই আপনি ব্যাঙ্ক হইতে আপনার বিলের টাকা সমস্ত পাইবেন। মোটামুটী এইভাবে কার্য্য চলিয়া থাকে। তবে এই কারবার করিতে হইলে অনেক বিষয় জানিবার ও শিখিবার আছে, সে সকল বিষয় এই পুস্তকে দেওয়ার স্থানাভাব। হাতে কলমে যখন করিবেন তখন বুঝিতে পারিবেন অথবা এই সকল কাজ হাতে কলমে যে করিয়াছে এমন কর্ম্মচারী রাখিলেই সব হদিস জানিতে পারিবেন।

আমাদের দেশে যেমন আড়তদারী কাজ আছে এবং সেই আড়তে যেমন নানা দেশের ব্যাপারী নানা প্রকার মাল পাঠাইয়া বিক্রয় করে। সেইরূপ পাশ্চাত্য দেশের সকল প্রদেশেও ঐরূপ আড়তদারী কাজ আছে। পাশ্চাত্য দেশে যদি কোন মাল পাঠাইয়া বিক্রয় করিবার ইচ্ছা হয়,

তাহা হইলে তাহা দুই প্রকারে হইতে পারে। প্রথম, তথাকার মহাজনের হাতে বিক্রয়-দ্বিতীয় আড়তদারের মারফতে বিক্রয়।

(ক) মহাজনের হাতে বিক্রয় করিতে হইলে কোন্ কোন্ মহাজনে কি কি জিনিসের কার্য্য করিয়া থাকে, তাহা বাজারে দালালের দ্বারায় সংবাদ লইতে হইবে অথবা বিলাত ডাইরেক্টারী (Foreign Directory of Merchants) দেখিয়া জানিয়া লইতে হইবে। তাহাদের সহিত সর্ব্বদা পত্র ও টেলিগ্রামের দ্বারা দর ঠিক হইলেই মাল চালান দিতে পারা যায়। এইভাবে মহাজনের সহিত কার্য্য করিলে লোকসানের ভয় খুব কম থাকে।

(খ) যদি আড়তদারের মারফতে মাল পাঠাইতে চান, তাহা হইলে তথাকার ভাল আড়তদারের নাম সংগ্রহ করিয়া সর্ব্বদা বাজার দর রাখিতে হইবে। এইভাবে বাজার দর রাখিতে রাখিতে কোন মালের যখন পড়্তা হইবে তখন মাল চালান দিবেন, তাহার পর সেই মাল তথায় পৌছিয়া বিক্রয় হইলে, তাহারা আপনাকে হিসাব ও টাকা পাঠাইবে। এই কার্য্যে লাভ লোকসান দুইই আছে—কেননা যে দরের পড়্তা জানিয়া আপনি মাল চালান দিলেন—তথায় মাল পৌছিলে যদি সেই দর কমিয়া যায়, তাহা হইলে আপনার লোকসান হইবে, আবার তেজী হইলে লাভ বেশী হইবে। ভারতে এমন অনেক বড় বড় ধনী আছেন—যাঁহারা সর্ব্বদা তলগড় তথায় মাল মজুত রাখিয়া বিক্রয় করিয়া থাকেন।

তৃতীয় বিভাগ

ব্যবসায়ের উপদেশ

এই বিভাগে ব্যবসা সম্বন্ধে কতকগুলি মূল্যবান উপদেশ দেওয়া হইয়াছে। নাটক নভেল পড়ার মত ইহা পড়িলে চলিবে না। যাঁহারা ব্যবসা শিক্ষা করিতে চান, তাঁহারা এই উপদেশগুলি সর্ব্বদা পাঠ করিয়া স্মরণ রাখিবার চেষ্টা করিবেন। কার্য্যক্ষেত্রে ইহা অমৃততুল্য হইবে, ইহা নিশ্চয় জানিবেন।

ব্যবসা বাণিজ্য বা কোন শুভ কার্য্যানুষ্ঠানের প্রথমেই সেই কার্য্যের শ্রীবৃদ্ধি কল্পে, ভগবৎ চরণে প্রার্থনা এবং স্ব স্ব বর্ণাশ্রমানুযায়ী শুভ মুহূর্ত্তে দেবার্চ্চন ও তদনুষ্ঠানে, ব্যবসায়ী সম্প্রদায়ের স্বাভীষ্ট সিদ্ধি সমধিক সম্ভবপর হইয়া থাকে। অতএব ব্যবসায়ী মাত্রেরই ইহা অনুষ্ঠেয়।

১। উপযুক্ত মূলধন না লইয়া কোন ব্যবসায়ে হস্তক্ষেপ করা উচিত নহে। কারণ যে ব্যবসায়ে যেরূপ মূলধনের আবশ্যক বা যেরূপ মূলধনে কারবার আরম্ভ করা যাইতে পারে, তদনুরূপ মূলধন লইয়া কার্য্যক্ষেত্রে অবতীর্ণ হইবে। অন্যে টাকা দিবে, ইহাতে প্রথম হইতে নির্ভর করিয়া কদাচ কার্য্যক্ষেত্রে অবতীর্ণ হইও না।

২। ব্যবসায়ে হিসাব করিয়া ব্যয় সঙ্কোচ করিবে। অর্থাৎ যেমন আয় সেইরূপ ভাবে দোকানের খরচ করিবে, নহিলে মূলধন নষ্ট হইয়া যাইবে। একটি পয়সা আবশ্যক ভিন্ন কদাচ খরচ করিবে না। কিন্তু আবশ্যক হইলে এক টাকা অনায়াসে খরচ করিবে।

৩। খরিদ বিক্রয়ের কার্য্য যাহাতে নগদে হয়, তাহার জন্য সাধ্য মত চেষ্টা করিবে। ঋণের প্রতি বিশেষ লক্ষ্য রাখিবে। কারণ যে ঋণী হয় সে সর্ব্বদা অপরের দ্বারা প্রতারিত হইয়া থাকে।

৪। যে ব্যক্তি অধিক ঋণগ্রস্ত হইয়া পড়ে, সে অল্প সময়ের মধ্যে অসৎ হইয়া মনুষ্যত্ব হারাইয়া ঋণ পরিশোধের জন্য বহু অসৎ কার্য্য করিতে বাধ্য হয়।

৫। ব্যবসায়ে উন্নতি করিতে হইলে সাবেক মামুলী প্রথার অনুকরণ করিলে চলিবে না। এখন নব বলে বলীয়ান হইয়া, কঠোর পরিশ্রম ও মস্তিষ্ক চালনার দ্বারায় ব্যবসায় নিত্য নূতন মৌলিক অভিনব পন্থা দ্বারায় কারব্যায়ের জীবনী শক্তিকে ধীরে ধীরে বৃদ্ধি করিতে হইবে।

৬। ব্যবসায়ে উন্নতি বা অবনতি ইহা নিজের সৃষ্টি। যাহারা অব্যবসায়ী তাহারা ভাগ্যের উপর দোহাই দিয়া থাকে, কিন্তু যাহারা গোড়া হইতে কঠোর পরিশ্রম করিয়া ধনী হইয়াছিল—তাহারা অদৃষ্টের উপর নির্ভর করেন নাই। অতএব নিজের পূর্ণ শক্তি ও সামর্থ্যের দ্বারায় উন্নতি করিতে চেষ্টা কর।

৭। আমেরিকার পাশ্চাত্য অভিজ্ঞ ধনী ব্যবসায়ীগণ বলেন যে—"যাহারা প্রথম হইতে খুব একটা উচ্চাকাঙ্খা লইয়া তাহাতে সিদ্ধ হইবার জন্য প্রাণপণ চেষ্টা করিয়া কার্য্যক্ষেত্রে অবতীর্ণ হইয়াছেন, তাঁহারাই প্রকৃত পক্ষে সফলতা লাভ করিয়াছেন"।

৮। সংসারে প্রত্যেক কামনায় সফলতা লাভ করিবার জন্য তিনটী

গুণের আবশ্যক। প্রথম অধ্যবসায়, দ্বিতীয় তীক্ষ্ণবুদ্ধি ও তৃতীয় ধর্ম্মভাব। যাহার ঐ তিনটী গুণের অভাব ঘটে, তিনি কোন প্রকারে সিদ্ধি লাভ করিতে পারেন না।

৯। অনেকে উচ্চ আকাঙ্খা লইয়া ব্যবসাক্ষেত্রে অবতীর্ণ হইয়া থাকেন বটে, কিন্তু সংকল্পিত আকাঙ্খা সফল করিবার মত চেষ্টা করেন না—কাজেই কিছু দিন কার্য্য করিয়া হতাশ হইয়া লোকসান দিয়া থাকেন।

১০। পাশ্চাত্য ব্যবসায়ীদিগের ন্যায় অভিনব নীতির অনুসরণ করিতে হইবে। আধুনিক ব্যবসার পদ্ধতি শিক্ষা করিলে ক্ষুদ্র ব্যবসায়ীদিগের উন্নতি হইলে তবে বড় ব্যবসায়ীদিগের উন্নতি হইবে।

১১। ব্যবসায়ে বৈশ্যোচিত গুণগুলিকে শিক্ষা করিয়া আয়ত্তাধীনে রাখিতে চেষ্টা করিবে। তুমি যে জাতিই হও বেনের মত ব্যবসায়ে সকল কার্য্য সম্পাদন করিবে।

১২। সময়ের সদ্ব্যবহার করিবে অর্থাৎ যখন যে কাজটি করা দরকার তৎক্ষণাৎ তাহা সম্পন্ন করিবে, কল্য করিব বলিয়া কদাচ ফেলিয়া রাখিও না।

১৩। স্বহস্তে সমস্ত কার্য্য সম্পাদন ও পরিদর্শন করিবে অর্থাৎ প্রথম হইতে সমস্ত কার্য্য হাতে কলমে অভ্যাস ও শিক্ষা করিয়া সর্ব্বদা ব্যবসায়-স্থলে নিজে উপস্থিত থাকিয়া কার্য্য পরিচালন করিবে।

১৪। অদৃষ্টবাদীর উপর নির্ভর করিয়া কার্য্য করিও না। শ্রমই মানুষকে বড় করিয়া দেয়। অর্থোপার্জ্জনে মূলধন অপেক্ষা শ্রমশীলতা এবং একাগ্রতাই অধিক আবশ্যক। ব্যবসায়ে যে কেবল মূলধনের আবশ্যক তাহা ভুল; যদি রীতিমত শ্রম করিতে পার, মূলধন আপনা হইতেই যোগাড় হইয়া যাইবে।

১৫। ব্যবসায়ে সহিষ্ণুতার সহিত লাগিয়া থাক, অহরহঃ উদ্দেশ্য পরিবর্ত্তন করিও না, তাহা হইলে সে কার্য্যে সিদ্ধ হইতে পারিবে না।

১৬। কার্য্যের যতক্ষণ না সুবন্দোবস্ত হইবে, ততক্ষণ ব্যবসার স্থান হইতে এক পদ অগ্রসর হইও না। তাহা হইলে কার্য্যে বিশৃঙ্খলা হইয়া যাইবে।

১৭। ব্যবসায়ে যেমন শ্রীবৃদ্ধি হইতে থাকিবে, তেমনি সঙ্গে সঙ্গে অর্থ সঞ্চয় করিতে থাকিবে।

১৮। কর্ম্ম জগতে প্রতিষ্ঠা এবং কৃতকার্য্যতা লাভ করিতে কাহারও বাসনা থাকিলে প্রথম হইতেই তাহাকে অর্থ সঞ্চয় শিক্ষা করিতে হইবে।

১৯। সঞ্চয় দ্বারায় সে মিতব্যয়িতার উৎকর্ষতা লাভ করিবে; এই মিতব্যয়িতা শিক্ষা করা ও অভ্যাস করা সমস্ত অভ্যাস অপেক্ষা শ্রেষ্ঠ এবং এই অভ্যাসই ভাগ্যলক্ষীর নির্ম্মাণ কর্ত্তা।

২০। মিতব্যয়িতা শুদ্ধ যে সৌভাগ্যের পরিপুষ্টতা সম্পাদন করে, তাহাই নহে; ইহা মানবের চরিত্রেরও পূর্ণতা সম্পাদন করে।

২১। সেই জন্য ব্যবসায়ের প্রারম্ভ হইতে মিতব্যয়িতা শিক্ষা করা আবশ্যক। মিতব্যয়িতা ধনাগমের সর্ব্বোৎকৃষ্ট পথ। মিতব্যয়িতার দ্বারায় বৃদ্ধ বয়সে সুখে বসিয়া জীবন অতিবাহিত করিতে পারিবে।

২২। মিতব্যয়িতা শিক্ষা না করিলে অর্থ সঞ্চয় হয় না। অর্থ সঞ্চয় কঠিন নহে। অতি সহজ! যাহা উপার্জ্জন করিবে, তাহার কিয়দংশ সঞ্চয়ের জন্য ব্যাঙ্কে রাখিবে—ইহাই সঞ্চয়তার প্রথম নিয়ম।

২৩। সর্ব্বদা আনন্দচিত্তে কর্ম্মস্থলে থাকিবে। কাহারও প্রতি রূঢ় ব্যবহার বা কোন কর্ম্মচারীর প্রতি কর্কশ ভাষা প্রয়োগ করিবে না। যদি তাহারা কোন দোষ করিয়া থাকে, তাহা মিষ্ট ভাষায় বুঝাইয়া দিবে।

২৪। নীচ লোকের সহিত কার্য্য করিলে বা নীচ ব্যবসা করিলে বা

নীচ লোকের সংস্রবে সর্ব্বদা থাকিলে বা লোককে ঠকাইলে, মনের অবস্থা খাটো হইয়া যায় এবং কার্য্য করিবার ক্ষমতা কমিতে থাকে। প্রলোভন দেখাইয়া বা ঘুস দিয়া কদাচ সস্তাদরে মাল খরিদ করিবে না বা কর্ম্মচারীদের এরূপ উপদেশও দিবে না। ইহাতে ইঙ্গিতে চুরি করিতে উপদেশ দেওয়া হয়। অপরিচিত খরিদ্দারকে পট্টি দিয়া বাজার অপেক্ষা বেশী দরে কদাচ মাল বিক্রয় করিবে না।

২৫। নিজের ঘনিষ্ঠ আত্মীয় যেমন ভাইপো, ভাগ্না, জামাই ও খুড়া প্রভৃতিকে কারবারে রাখিও না। অনেক সময় তাহারা এমন অন্যায় কার্য্য করিবে, যে তাহাদের তিরস্কার বা কোন কথা বলিতে তোমার লজ্জা ও ভয় হইবে। তাহা ছাড়া তাহারা ব্যবসায়ক্ষেত্রে মনিব বলিয়া শ্রদ্ধা বা ভয় করিবে না, আপনিও তাহাদিগকে বেশী কিছু বলিতে পারিবেন না। ইহাপেক্ষা বাহিরের লোক রাখাই ভাল।

২৬। ব্যবসা সম্বন্ধে যাহা কথাবার্ত্তা হইবে, তাহা খুব গোপনে হওয়াই উচিত, কেননা কোন প্রকারে ব্যবসার রহস্যভেদ হইলে ব্যবসায়ে ঘোর অনিষ্ট হইবে।

২৭। সুলভ দ্রব্য একবার বিক্রয় হয়, কিন্তু ভাল জিনিস চিরকালই বিক্রয় হইয়া থাকে। এইটী যেন বেশ স্মরণ থাকে।

২৮। ক্রমাগত চেষ্টা করিয়া ক্রেতার সংখ্যা বাড়াইবার চেষ্টা করিবে, তাহা হইলে অন্য ক্রেতা সংগ্রহের ইহাতে সুবিধা হইবে। এমন অনেক লোক আছে যে বড় বড় লোকের নাম দেখিলে তাহারাও ক্রেতা হইয়া যায়।

২৯। যে ব্যবসা নিজে বোঝ না, সে ব্যবসা অধিক লাভের আশায় বা অন্যের প্ররোচনায় বা অন্যের দেখিয়া বা রাতারাতি মোটা লাভের আশায় কদাচ হস্তক্ষেপ করিও না। যে কার্য্য নিজের আয়ত্তাধীনে রাখিতে

ও দেখিতে পারিবে—সেই কার্য্য করিবে, তাহাতে কম লাভ হয় সেও ভাল, ইহাতে ভবিষ্যতে উন্নতি হইতে পারে।

৩০। ব্যবসা করিতে হইলে, যেরূপ দোকানের আয় সেইরূপ ভাবে লোকজন রাখা, ঘর ভাড়া প্রভৃতি দোকানের যাবতীয় খরচ, আবশ্যক মত করিতে হয়। বাজে খরচ যত কম হয়, সেদিকে যেন বেশ নজর থাকে, নতুবা কার্য্যে লোকসান হইবার সম্ভাবনা।

৩১। অর্থের আকাঙ্ক্ষায় লোকে কারবার করিয়া থাকে, মনের অভিলাষ খুব উচ্চ রাখিবে, কিন্তু রাতারাতি বড় হইবার আকাঙ্ক্ষা কদাচ করিও না, তাহাতে পতন অবশ্যম্ভাবী। ধীরে ধীরে প্রণালী মত ব্যবসায়ে উন্নতি করিতে থাকিবে।

৩২। অনেক ব্যবসাদার আছেন যে প্রথম প্রথম কিছু লাভ করিয়া ক্রমে তাহাদের আশা খুব বৃদ্ধি হইয়া যায়। তখন তাহারা মনে করে যে আরও ২।৪ খানা দোকান করিলে—পাঁচ রকমে খুব লাভ হইবে। এই আশায় কোন লোকের প্ররোচনায়ত প্রথমে দোকানের তহবিল হইতে টাকা দিয়া শূন্য অংশে কারবার খুলিয়া দেন। কারবারটী সম্পূর্ণ পরের হস্তে ন্যস্ত থাকে।

৩৩। প্রথম প্রথম নিজেও দ্বিতীয় দোকানে অধিক সময় অতিবাহিত করেন—এ দিকে প্রথম দোকানের কার্য্য না দেখার জন্য বিশৃঙ্খল হইয়া যায়—শেষে উভয় সঙ্কট উপস্থিত হইয়া থাকে। এরূপ কারবার করা কদাচ উচিত নহে? আমাদের মতে সর্ব্বাপেক্ষা একখানি দোকান ভাল করিয়া চালাইলেই প্রচুর ধনাগম হইয়া থাকে।

৩৪। খরিদ্দারের পোষাক পরিচ্ছদের জাঁকজমক দেখিয়া ধার দিবেন না, কারণ অনেক রকম জুয়াচোর আছে যাহারা এইরূপ চালে দোকানদারকে ঠকায়। ভাল লোকের পোষাক সাদাসিধা—এটা যেন বেশ মনে থাকে।

৩৫। জিনিসে ভেজাল দিয়া অথবা কোনরূপ প্রতারণাপূর্ণ উপায়ে লোকের ইষ্টানিষ্টের প্রতি লক্ষ্য না রাখিয়া কারবার করিতে গেলে সে কারবারে উন্নতি হয় না। খরিদ্দার একবার ঠকিলে আর দোকানে আসিবে না—ইহা নিশ্চয় জানিও।

৩৬। ব্যবসায়ে উন্নতি ও সৌভাগ্য লাভের আশা করিতে হইলে ব্যবসায়ের পবিত্র আসনে বসিয়া প্রতারণা ও শঠতা করিলে নিশ্চয়ই শ্রীভ্রষ্ট হইতেই হইবে? ধর্ম্মবলই ব্যবসায়ের একটী প্রধান বল!

৩৭। গদী বা টাটে বসিয়া কদাচ অনাচার করিবেন না—অনাচারে মানুষ লক্ষ্মীছাড়া হইয়া যায়। সৎ আচারে শরীর ও মন প্রফুল্ল থাকে। অনাচারগুলি এই যথা:—শৌচে যাইয়া সে কাপড় ত্যাগ, মদ্য মাংস, মৎস, চামড়ার জিনিস, অন্ন সংস্রবে যে জিনিস সগুড়ি হয়, উচ্ছিষ্ট জিনিস, টাটে বসিয়া ভক্ষণ, গদীতে বসিয়া খেলা ইত্যাদি।

৩৮। "যেমন ভেক না হইলে ভিক্ষা মিলে না"। সেইরূপ ব্যবসাদারীতে কিছু ভেকের দরকার; অর্থাৎ দোকান ঘর বা গদী ঘরটী বেশ সাজান দরকার, পত্র, চালান, পোষ্টকার্ড প্রভৃতি ছাপান চাই। বড় রকম কারবার হইলে ক্যাটালগ প্রভৃতি বিজ্ঞাপনের দ্বারায় যত প্রচার হয় ততই দোকানের উন্নতি হইয়া থাকে।

৩৯। ব্যবসা করিতে হইলে এমন জিনিসের ব্যবসা করিতে হয়, যে জিনিস গরীব লোক হইতে রাজা পর্য্যন্ত নিত্য ব্যবহার করিয়া থাকে। এই ব্যবসায়ে কখনই লোকসান হইবার ভয় থাকে না।

৪০। ব্যবসা করিতে হইলে সকল লোকের সহিত পরিচয় করা উচিত। যাহার যত আলাপ, তাহার কার্য্যের উন্নতি তত বেশী এবং কার্য্যের কথা শীঘ্রই প্রচার হইয়া পড়ে।

৪১। অসৎ লোকের সহিত ব্যবসা করা উচিত নহে। কারণ প্রথম

প্রথম হ'য়ত বেশ ভাল ব্যবহার করিবে, শেষে এমন ঠকাইবে যে ঘর হইতে কিছু টাকা লোকসান না দিলে পরিত্রাণ নাই।

৪২। ব্যবসায়ে ক্রোধহীনতা ও অহঙ্কারশূন্যতা দরকার। যাহার স্বভাব ক্রোধী তাহার সঙ্গে সঙ্গে বিঘ্ন ঘটে। কার্য্যক্ষেত্রে মাটীর মানুষের মত দেখাইতে হইবে। তবে আবশ্যক বিবেচনায় একটু তর্জ্জন গর্জ্জন চাই; কিন্তু পরক্ষণেই আবার শান্ত ভাব ধারণ করিতে হইবে। ক্রোধে অন্ধ হইয়া গেলে পদে পদে ক্ষতি হইবে।

৪৩। অহঙ্কার থাকিলেই পদে পদে ক্রোধ উপস্থিত হইবে। "হাম-বড়াই" করিলেই লোকের কাছে হেয় হইতে হইবে এবং নিজের গুরুত্ব নষ্ট হইয়া যাইবে। যদি ক্রোধের ঘটনা ঘটে, সে অবস্থায় ক্রোধ পরিত্যাগ করিয়া মিষ্ট কথায় তুষ্ট করিবে।

৪৪। কর্ম্মস্থলে থাকিয়া পরের উপর নির্ভর না করিয়া আত্মনির্ভরতা করিবে। হৃদয়কে খুব উচ্চে রাখিবে। হীনতাকে কদাচ হৃদয়ে স্থান দিবে না। তাহাতে তোমার সমস্ত গুণকে নষ্ট করিয়া দিবে।

৪৫। ব্যবসাক্ষেত্রে মালপত্রের অপচয়ের প্রতি বিশেষভাবে লক্ষ্য রাখিবে। অপচয় শব্দে যে কেবল জিনিস পত্রকে বোঝায় তাহা নহে; বাক্যের অপচয় ও সময়ের অপচয়ও বুঝায়। এই তিনটী অপচয়ের বিষয়ে লক্ষ্য না রাখিলে তিনি কদাচ কৃতকার্য্য হইতে পারিবেন না।

৪৬। ব্যবসায়ে সিদ্ধিলাভ করিতে হইলে তোমার ব্যবসাটাকে নেশার মধ্যে গণ্য করিবে, অর্থাৎ বিলাসিতা ত্যাগ করিয়া অহরহ "চ্যাটার পিছে" লাগিয়া থাকিবে। তাহার দৃষ্টান্ত দেখ* মাড়োয়ারী জাতি। তাহারা ঠিক যেনের মত দিবারাত্র মনে প্রাণে ঐকা করিয়া লাগিয়া থাকে।

৪৭। দোকানের ও গুদামের মালপত্র ক্ষতি ও অপচয়ের দিকে লক্ষ্য রাখিবে। সামান্য ক্ষুদ্র অপচয়ের প্রতি তাচ্ছিল্য করিও না—কেননা ক্ষুদ্র

ছিদ্র দ্বারায় জল প্রবেশ করিয়া অতি বড় জাহাজকে ডুবাইয়া দিয়া থাকে।

৪৮। নিজে তুমি খুব বিদ্বান, সব জান ও বোঝ ইহা কদাচ ধারণা করিও না, কারণ পরিত্যক্ত ভস্মরাশি হইতেও স্বর্ণ-কণা পাওয়া যাইতে পারে এবং অতি হেয় স্থান হইতেও অতি বড় বিষয়ের সন্ধান ও সঙ্কেত পাওয়া যাইতে পারে।

৪৯। দোকানের প্রত্যেক জিনিস নির্দ্দিষ্ট স্থানে এমন ভাবে সাজাইয়া রাখিবে যে, সহজে খরিদ্দারের দৃষ্টি আকর্ষণ করে, বিক্রয়দার সহজে দিতে পারে এবং তোমারও জানা থাকে।

৫০। ব্যবসায়ে সর্ব্বদা ও সর্ব্ব বিষয়ে ধৈর্য্য ধারণ পূর্ব্বক মৌলিক হইতে চেষ্টা করিবে। যে জিনিস আমাদের দেশের অভাব, সেই জিনিস দেশে প্রস্তুত করিয়া খুব সস্তা দরে বিক্রয় করিয়া দেশের শিল্পের উন্নতি করিয়া অভাব মোচন করিবে।

৫১। যদি সুস্থ শরীরে সুখে থাকিতে চাও তবে আলস্য পরিত্যাগ করিয়া কর্ম্মী হও। কিছু না পার, আলস্য ত্যাগ করিয়া শরীরকে সুস্থ রাখিবার জন্য কর্ম্ম কর। আলস্যই আমাদের মহা রোগ, এই রোগে সমস্ত কার্য্য নষ্ট হইয়া যায়। পৈত্রিক কষ্টোপার্জ্জিত অর্থকে জলের মত অপব্যয় না করিয়া দেশের কোন মৌলিক কার্য্যে প্রবৃত্ত হও, তাহাতে দশজন লোক প্রতিপালিত হইবে ও ধনবৃদ্ধি হইবে। সেই উপার্জ্জিত ধনের দ্বারা দেশের ও দশের উপকার কর।

চতুর্থ বিভাগ

ব্যবসায় পরিচালন

Management

সর্ব্বাপেক্ষা এই বিভাগটী শ্রেষ্ঠ। এই বিভাগে ব্যবসা কি করিয়া পরিচালন করিতে হয়, কার্য্য প্রণালীর কতকগুলি মূল্যবান উপদেশ, প্রথম দোকান খুলিবার সরঞ্জাম, দোকান সাজান, সুশৃঙ্খলা, দোকানদারী, দোকানদার, খরিদ বিক্রি, খরিদ্দারের প্রতি ব্যবহার, মহাজনের প্রতি ব্যবহার, খাতাপত্র শিক্ষা, মহাজনী পরিভাষা, সময়ের সদ্ব্যবহার, চুরি নিবারণ, একখানি নোটবই রাখা, ব্যবসায়ের সুনাম, ধার দেওয়া ও লহনা আদায়, তহবিল সম্বন্ধে উপদেশ, বিজ্ঞাপন প্রচার ও রিজার্ভ-ফণ্ড।

ব্যবসায়ে সর্ব্বাপেক্ষা এইটী খুব বিচক্ষণতার কার্য্য। ব্যবসা ক্ষেত্রে অবতীর্ণ হইয়া সমস্ত কার্য্য নিজে না দেখিলে ও করিলে সে ব্যবসায়ে কখনও উন্নতি হইবে না। তুমি যতই বি এ, এম এ, পাশ করিয়া পুঁথিগত বিদ্যা (Theoritical) বুদ্ধি খাটাও—ব্যবসায়ের রীতিনীতি ও মূলসূত্র জানা না থাকিলে সুচারুরূপে কার্য্যে চালাইতে পারিবে না। বাঙ্গালীর

পরিচালিত অধিকাংশ যৌথ কারবার এই পরিচালনের জন্য নষ্ট হইয়া যায়। তাহারা মনে করে যে "আমরা উচ্চশিক্ষা লাভ করিয়াছি—সেই বুদ্ধির জোরে কাজ ঠিক চালাইয়া লইব" কিন্তু কার্য্যক্ষেত্রে প্রতি কার্য্যই নিজের বুদ্ধিতে কার্য্যে করিতে গিয়া ঠকিয়া থাকে।

আমরা প্রত্যেক দোকানে দেখিতে পাই, যে সাধারণ কর্ম্মচারীরা খরিদ বিক্রয় করা, তাগাদা করা, দোকানদারী করা, খাতা লেখা, ব্যাঙ্কে যাওয়া, ষ্টেশনে মাল বুক করা প্রভৃতি সকল কার্য্য করিতেছে ও করিতে পারে, কিন্তু পরিচালনের কার্য্যভার সহজে কেহ করিতে পারে না। সেই জন্য ব্যবসা করিতে হইলে কি করিয়া ব্যবসা পরিচালন করিতে হয় সে বিষয়ে প্রথমে শিক্ষার সহিত হাতে কলমে জানা দরকার। নুতন শিক্ষার্থীদিগের জ্ঞাতার্থে—আমরা নিম্নে কতকগুলি বিষয়ের হেডিং দিয়া বিষদভাবে লিখিলাম।

১। কার্য্য প্রণালীর কতকগুলি মূল্যবান উপদেশ, ২। প্রথম দোকান খুলিবার সরঞ্জাম, ৩। দোকান সাজান, ৪। সুশৃঙ্খলা, ৫। দোকানদারী, ৬। দোকানদার, ৭। খরিদ বিক্রি, ৮। খরিদ্দারের প্রতি ব্যবহার, ৯। মহাজনের প্রতি ব্যবহার, ১০। খাতাপত্র শিক্ষা, ১১। মহাজনী পরিভাষা, ১২। সময়ের সদ্ব্যবহার, ১৩। চুরি নিবারণ, ১৪। একখানি নোটবই রাখা, ১৫। ব্যবসায়ের সুনাম, ১৬। ধার দেওয়া ও গহনা আদায়, ১৭। তহবিল সম্বন্ধে উপদেশ, ১৮। বিজ্ঞাপন প্রচার, ১৯। রিজার্ভ-ফণ্ড।

১। কার্য্যপ্রণালীর কতকগুলি মূল্যবান উপদেশ।

১। দোকানে যথাসময়ে উপস্থিত থাকিতে হইবে, তাহা হইলে দোকানের কর্ম্মচারীরাও ঠিক সময়ে আসিবে। তাহাদের যে ভাবে চালাইবে তাহারা সেই ভাবেই চলিবে। তোমার উপস্থিতে শৈথিল্য দেখিলে তাহারাও নিয়মিত সময়ে দোকানে আসিবে না। দোকানে ঠিক সময়ে না আসিলে ক্রেতা বিগড়াইয়া যাইবে ও তাহাদের হেয় জ্ঞান হইবে।

২। দোকানে উপস্থিত থাকিয়া প্রত্যেক বিষয়ের উপর তীক্ষ্ণ দৃষ্টি রাখিবে এবং সমস্ত কার্য্য তৎপরতার সহিত সম্পন্ন করিবে।

৩। খুব সাহসের সহিত ধৈর্য্যাবলম্বন করিয়া কর্ম্মক্ষেত্রে কাজ করিবে, কদাচ বিলাসিতায় ও বাজে কথায় অমূল্য সময় নষ্ট করিও না।

৪। কারবারে সফলতা লাভ করিতে হইলে সতত শিক্ষা করা দরকার। লোকের সহিত দর দস্তর, দেনা পাওনা ও খরিদ বিক্রয় প্রভৃতি সমস্ত কার্য্য সততার সহিত করিবে। সততা বজায় রাখিবার জন্য গোড়া হইতে সাধ্যমত চেষ্টা করিবে।

৫। সকল কাজ তোমাকে নিয়মাবদ্ধ হইয়া করিতে হইবে, তোমার অনিয়মের জন্য অপরেরও সময় নষ্ট হয়, সময়ে কাজ সম্পন্ন না করিলে পরে নিশ্চয়ই তোমার ক্ষতি হইবে—এই কর্ত্তব্যজ্ঞান না থাকিলে তুমি কার্য্যে উন্নতি করিতে পারিবে না।

৬। হঠাৎ কোন দুর্ঘটনা ঘটিলে বা কোন বিষয়ে ক্ষতি হইলে দমিয়া যাইও না। ধৈর্য্যের সহিত ভগবানের উপর নির্ভর করিয়া সেই ক্ষতিপূরণ

করিতে চেষ্টা করিবে। যদি তুমি দমিয়া যাও, তাহা হইলে তোমার কর্ম্মচারীরাও নিরুৎসাহ হইবে।

৭। তোমার কারবারের খরিদ বিক্রয়, কারবারের গুঢ়তত্ত্ব খুব সংগোপনে ইষ্টমন্ত্রের ন্যায় গোপনে রাখিবার চেষ্টা করিবে। আজ যাহাকে শুভানুধ্যায়ী মনে করিতেছ,—স্বার্থের জন্য কাল সে ব্যক্তি তোমার অনিষ্ট করিতে পারে।

৮। মদ্যপান প্রভৃতি কোন মাদকদ্রব্য সেবন করতঃ দোকানে থাকিও না, তাহা হইলে কারবারের মান ইজ্জত এবং ক্রেডিট সমস্ত নষ্ট হইয়া যাইবে।

৯। যতক্ষণ উপস্থিত থাকিবে সকল বিষয়ে লক্ষ্য রাখিবে এবং পাঁচজন কর্ম্মচারীর সহিত গুরুতর পরিশ্রম করিবে। তোমায় সর্ব্বদা কাজ করিতে দেখিলে, তাহারাও তোমার সঙ্গে সঙ্গে কার্য্য করিতে থাকিবে।

২। প্রথম দোকান খুলিবার সরঞ্জাম।

দোকানদারী করিতে হইলে প্রথমে কোন্ স্থানে দোকান খুলিতে হইবে অগ্রে তাহা বিবেচনা করা দরকার, তাহার পর অন্যান্য বিষয়ে ব্যবস্থা করিতে হইবে।

প্রথমতঃ দেখিতে হইবে বাজারে বা হাটে বা পল্লীর ভিতরে কোন্ স্থানে দোকান করিলে খরিদ্দারের সুবিধা হইতে পারে, তাহা না হইলে বিক্রয়ের সুবিধা হইবে না। স্থান নির্ব্বাচন সম্বন্ধে আমরা নিম্নলিখিত বিষয়ে কয়েকটী উপদেশ দিতেছি।

(ক) আপনি যে জিনিসের দোকান করিবেন বাজারে যেখানে সেই জিনিসের ২।৪ খানি দোকান আছে, সেই স্থানে ঘর পাইলে ভাল হয়। তাহাপেক্ষা বাজারের পটী (line) মুখে অথবা যে স্থান দিয়া খরিদ্দার প্রবেশ করে, সেই মুখে ঘর লইতে পারিলে সর্ব্বাপেক্ষা খুব ভাল হয়।

(খ) ঘরটী পাকা ও মেজে যাহাতে পাকা হয়, সে বিষয়ে বিশেষ লক্ষ্য রাখিবে, একান্তপক্ষে যদি না পাওয়া যায় তবে খোলার ঘর বা করগেটের ঘর লইলে চলিতে পারে, কিন্তু মেজে কদাচ কাঁচা লইও না—তাহাতে ইন্দুরে অনেক মাল নিত্য নষ্ট করিবে।

(গ) অনেকে কম টাকায় ঘর লইবার জন্য চেষ্টা করে এবং যেখানে পায়, সেইখানে দোকান খোলে—আমাদের মতে ইহা কদাচ করা উচিত নহে। ঘর নির্ব্বাচনের সময় অর্থের কৃপণতা করা উচিত নহে। যদি একটী ছোট ঘর পাও (যাহাতে তোমার মাল সব থাকিবার অসুবিধা হইবে এবং স্থানটী খুব লোকের যায়গায় হয় তাহা হইলে তাহা ছাড়িবে না গুদামের জন্য ভিতরে আবশ্যক মত আরও ২।১টী ঘর লইবে।

(ঘ) দোকানের মেজেতে কদাচ মাল রাখিও না, তাহাতে ঠাণ্ডা লাগিয়া মাল খারাপ হইয়া যাইবে। মাল রাখিবার জন্য কাঠের বা বাঁশের মাচা করিবে, বা তক্তা বিছাইয়া দিবে অথবা পুরাণ করগেটের চাদর পাতিয়া লইবে।

(ঙ) তাহার পর দোকানের জানালা ও দরজা যাহাতে মজবুদ থাকে —সে বিষয়ে লক্ষ্য রাখিবে। দরজাতে দুইটী কড়া ও মাঝখানে একটী গা-চাবি বা আলতারা দিবে। কড়াগুলি বেশ মোটা ও প্যাঁচমুহুরীওয়ালা হওয়া দরকার এবং চার লিভারের গান মেটালের প্রস্তুত তালা ব্যবহার করিবে।

(চ) প্রথম হইতে যে-ঘরে দোকান খুলিবে সেই ঘর কদাচ পরিবর্ত্তন

করিও না। ঘর পরিবর্ত্তন করা বিষম দোষ—ইহাতে দোকানের বিশেষ ক্ষতি হইয়া থাকে।

নূতন দোকান করিতে হইলে, যদি পুরাতন টাট্ (দোকানের আসবাব সহিতকে টাট্ বলে) খরিদ করিতে পাওয়া যায়, তাহার জন্য প্রথমে বিশেষ চেষ্টা করিবে। পুরাতন টাট্ খরিদ করিতে পারিলে নিম্নলিখিত বিষয়ের সুবিধা পাওয়া যায়। যথা ঃ—

(ক) উপযুক্ত স্থানের জন্য সময়ের অপেক্ষা করিতে হয় না এবং দোকানের যাবতীয় আসবাব পত্র ঠিক স্থানে সাজান ও কম মূল্যে পাওয়া যায়।

(খ) দোকানে কি কি রকম রাখা দরকার তাহার জন্য প্রথমাবস্থায় ভাবিতে হয় না এবং কতক মাল সুবিধা দরে পাওয়া যায়।

(গ) পুরাতন টাটে বসিলে নূতন করিয়া ক্রেতা জমাইবার জন্য সময়ের অপেক্ষা করিতে হয় না, অনেক দূর হইতে পুরাতন ক্রেতা আপনা হইতে আসিয়া জুটে।

(ঘ) পুরাতন কর্ম্মচারী সহজে পাওয়া যায় এবং তাহাদের সাহায্যে দোকানের অনেক সন্ধান পাওয়া যায় এবং মহাজনেও সহজে মাল দিয়া থাকে।

৩। দোকান সাজান (Display of Articles)

দোকান খুলিয়া দোকানের সাজসরঞ্জাম ও আসবাব পত্র জোগাড় করিয়া দোকানের ঘরে এমন ভাবে সুন্দররূপে সাজাইতে হয়, যাহাতে বিক্রয়দারের সমস্ত জিনিস লইতে ও দেখাইতে সুবিধা হয় এবং ক্রেতার নজরে পড়ে। পুরাতন টাট লইলে সাজসরঞ্জামের অধিকাংশ জিনিস পাওয়া যায় এবং সেই সকল জিনিস যথা স্থানে সাজান থাকে, কিন্তু নূতন দোকান করিলে সে সুবিধাটুকু পাওয়া যায় না। আসবাব পত্র ও সরঞ্জাম সমস্ত নূতন করিয়া কিনিয়া লইতে হয়।

তাহার পর আপনি যে জিনিসের দোকান করিবেন সেই সকল জিনিস সাজাইবার জন্য যে সকল সরঞ্জামের (furniture) আবশ্যক তাহা প্রথমে সংগ্রহ করিয়া লইয়া দোকান ঘরে সাজাইতে হইবে। যদি মনোহারী জিনিস, জামা কাপড়ের দোকান, ঔষধের দোকান, পুস্তকের দোকান প্রভৃতি করেন, তাহা হইলে কাঠের ও কাঁচের আলমারী, বড় বড় সেল্ফ (rack) প্রভৃতি দিয়া ঘরটিকে বেশ করিয়া সাজাইতে হইবে। তাহার পর দোকানের সম্মুখের দিকে একখানি বড় সাইন বোর্ড (sign board), ছোট সেলিং প্রাইস বোর্ড (selling price board) প্রভৃতি দিতে হইবে। যদি মনিহারী, জামা কাপড়, ঔষধের ও পুস্তকের দোকান হয় তাহা হইলে জানালা ও অন্য দরজাতে window display করিতে হইবে।

উপরোক্ত আসবাব পত্র সাজান হইলে তাহার পর মালপত্র কিছু কিছু খরিদ করিতে হইবে। প্রথমতঃ যে জিনিষের দোকান করিবেন—সেই জিনিসের সমস্ত বাজার চলন মাঝারী ও ভাল জিনিষ কিছু কিছু করিয়া

কিনিয়া আনিয়া যথাস্থানে সাজাইয়া রাখিবেন, তাহার পর জিনিষ যেমন যেমন বিক্রয় হইতে থাকিবে, সঙ্গে সঙ্গে সেই মাল বিক্রয় বুঝিয়া জোগান রাখিবেন। এই ভাবে ক্রমেই দোকানের পসার বৃদ্ধি হইবে।

বড় রকমের কারবার হইলে দোকান সাজানর পদ্ধতি সেইরূপ ভাবে করিতে হইবে অর্থাৎ এক এক রকমের জিনিষ একদিকে সাজাইতে হইবে। ইহাকে department বলে। ডিপার্টমেণ্ট বিভাগ করিয়া দিয়া সেই জিনিষ একটী লোকের চার্জ্জে রাখিবে এবং ক্রেতা আসিলেই সেই বিভাগের লোক তাহাকে বিক্রয় করিবে। জিনিষ বিভাগ করা থাকিলে সহজে খুঁজিয়া পাওয়া যায় এবং মজুত মালের অভাবও জানিতে পারা যায়। এইরূপ ভাবে সমস্ত জিনিস বিভাগ করিয়া সাজাইবে এবং দোকানের মধ্যে এমন স্থানে রাখিবে যাহাতে ক্রেতা সেখানে দাঁড়াইতে ও বসিতে পারে এবং তথা হইতে দোকানের সমস্ত জিনিষ দেখিতে পায়।

এইবার দোকানের মুখপাত সম্বন্ধে কিছু লিখিব। মুখপাত অর্থে সম্মুখ। দোকানে ঢুকিয়া সম্মুখে এমন একটী স্থান নির্দ্দিষ্ট করিয়া বসিবে —যেখানে ক্রেতা আসিলেই প্রথমে আপনার সহিত দেখা হয়, সেইজন্য দোকানের মুখপাতে আপনাকে বসিয়া সকল বিষয় লক্ষ্য করিতে হইবে।

৪। সুশৃঙ্খলা—

শৃঙ্খলাকে ইংরাজিতে System বলে। কার্য্য পরিচালনের প্রধান অঙ্গ সুশৃঙ্খলা। জগতে যে কোন ছোট বা বড় কার্য্য করা হউক না কেন, গোড়া হইতে সেই কার্য্যে সুশৃঙ্খলা না থাকিলে সে কার্য্য সুচারুরূপে সম্পন্ন হইবে না। জগতে উন্নতি করিতে হইলে সুশৃঙ্খলা অভ্যাস করা দরকার। ব্যবসায়ে লাভ ও লোকসান সম্পূর্ণ সুশৃঙ্খলার উপর নির্ভর করে। কিন্তু আমাদের দেশের লোকের এইটী বিষম গলদ, যতদিন আমাদের এ গলদ না যাইবে, ততদিন লক্ষ্মীশ্রী হইবে না। তাহার পর সুশৃঙ্খলার সহিত সময়ের খুব ঘনিষ্ঠ সম্বন্ধ রহিয়াছে। সে সময়েরও আমরা সদ্ব্যবহার জানি না। ব্যবসায়ে উভয়কে ঠিকভাবে পরিচালিত করিতে পারিলে আমরা সকল বিষয়ে শীর্ষস্থান অধিকার করিতে পারিব। ব্যবসায়ে ধ্বংসের এইটী প্রধান কারণ। যদি ব্যবসায়ে উন্নতি লাভ করিতে চাও তবে অগ্রে সুশৃঙ্খলার ভিত্তি স্থাপন করিয়া তবে কার্য্যে অগ্রসর হও।

৫। দোকানদারী (Salesmanship)

ব্যবসায়ে দোকানদারী করা একটী প্রধান কার্য্য। অনেক দিন হাতে কলমে সকল কাজ না করিলে পাকা দোকানদার হওয়া যায় না। দোকান-দারী করিতে হইলে মানাভিমান করিলে চলিবে না। প্রথম অবস্থা হইতে হাতে কলমে ওজন করিতে শিক্ষা করা, ওজন সম্বন্ধে হিসাব করা, কি ভাবে ওজন করিলে খরিদের সুবিধা হইবে, কি ভাবে খরিদ্দারকে দিতে

হয়, বোরা সেলাই করা, বাণ্ডিল বাঁধা, তাগাদার কার্য্য, মাল গস্ত করা, খাতা পত্র কি ভাবে রাখিতে হয়, মুখে মুখে দাম কসা, ব্যবসায়ের জিনিস চেনা, কোন্ মালে কিরূপ খাদ হইতে পারে তাহার আঁচ ঠিক করা, কোন্ জিনিসে কিরূপ কড়তা বাদ যায়, অনাদায়ী টাকা কি ভাবে আদায় করিতে হয়, চিঠি পত্র লেখা, খরিদ্দার ও মহাজনের সহিত কিরূপ ব্যবহার করিতে হয়, বাজারের লোকের সহিত অগ্রে আলাপ করা, সর্ব্বদা ব্যবসায়ের জিনিসের দর রাখা ও তাহার তেজী মন্দার আঁচ করা, খারাপ মাল কি ভাবে ও কি উপায়ে বিক্রয় করিতে হয়, লোক বুঝিয়া ধার দেওয়া, কি করিয়া খরিদ্দার সংগ্রহ করা যায় (canvassing), ব্যাঙ্কের সহিত কিরূপ লেনা দেনা করিতে হয়, পোষ্টাফিসের নিয়মাবলী, রেলে, নৌকায় বা ষ্টিমারে কি করিয়া মাল চালান দিতে ও ডিলিভারী লইতে হয়, কাহারও সহিত কোন বিষয়ের গোলমাল হইলে কি প্রণালীতে মিটাইতে হয় প্রভৃতি হাতে কলমে শিক্ষা করিলে তবে পাকা ব্যবসাদার হওয়া যায়। অবশ্য উপরোক্ত কার্য্য গোড়া হইতে করিতে করিতে শিক্ষা লাভ হয়। কেবল দোকানে বসিয়া থাকিলে চলিবে না, সর্ব্বদা বাজারে ঘুরিয়া পাঁচজন দোকানদারের কার্য্যকলাপ দেখিলে তবে অভিজ্ঞতা জন্মিবে, তাহার পর দোকানে বসিয়া পাঁচজন কর্ম্মচারীকে সেই ভাবে চালিত করিতে হইবে। নিম্নে আমরা কতকগুলি বিষয়ের উপদেশ দিলাম, ইহার প্রতিও লক্ষ্য রাখিবেন।

১। দোকানের মুখপাতেই পাকা লোক রাখা দরকার, সেই লোক প্রথমে ক্রেতাকে সাদর অভিবাদন করিয়া সহাস্য বদনে, সময়োচিত ভদ্রতায় এমনি সুন্দর উপায়ে তাহার হৃদয় অধিকার করিবে যেন তাহার সহিত পাকা বন্ধুত্ব জন্মাইয়া যায়।

২। তাহার পর তাহার কি কি জিনিস দরকার খুব যত্ন ও মনোযোগের সহিত তাহার কথা শুনিয়া আবশ্যক জিনিস দেখান ও তাহার

দোষগুণ ব্যাখ্যা করা চাই—শেষ যাহা ঠিক দর তাহা বলিলেই সহজে ক্রেতা বশীভূত হইয়া যাইবে।

৩। জিনিসগুলি সম্বন্ধে ক্রেতার যদি কোন ভুল ধারণা থাকে, তাহাকে সাবধানে সে ধারণা যে ভুল, তাহা বুঝাইয়া দিতে হইবে।

লোকচরিত্র

দোকানদারী করিতে হইলে লোকচরিত্র শিক্ষা করিতে হয়। দোকানে কাজ করিতে করিতে অনেক জাতীয় লোকের সমাগম হইয়া থাকে। যে যেরূপ ব্যক্তি তাহার সহিত সেইরূপ ব্যবহার, খাতির, আপ্যায়ন ও কথাবার্ত্তা করিতে হয়। লোকচরিত্র জানা না থাকিলে দোকানদারী করা চলে না এবং পদে পদে ঠকিতে হয়। অতএব প্রথম হইতেই এই লোকচরিত্রের প্রতি বিশেষ লক্ষ্য রাখিতে হয়। এস্থলে নিম্নে আমরা কতকগুলি বিষয়ের প্রতি লক্ষ্য করিতে উপদেশ দিতেছি।

১। ক্রেতা দোকানে আসিলে তাহার স্বভাব এবং তাহার মুখের ভাব ও কথাবার্ত্তা শুনিয়া মনের কথা টানিয়া বলিতে পারিলে, ক্রেতার তোমার উপর প্রগাঢ় শ্রদ্ধা, অনুরাগ ও বিশ্বাস জন্মিবে। ক্রেতা তখন বুঝিতে পারিবে যে তুমি একজন পাকা দোকানদার।

২। এমন অনেক ভদ্রলোক আছে যে, তাহারা পাঁচ দোকানে ঘুরিয়া বেড়ায়, অনধিকার চর্চ্চা করে এবং নিজেকে সবজান্তা মনে করে। এই সকল লোক প্রায়ই নিষ্কর্ম্মা হইয়া থাকে, যে কোন জিনিসের কথা হউক, তাহারা না জানিয়া শুনিয়া পাঁচজন ক্রেতার সম্মুখে একটা পাকা রকমের মন্তব্য প্রকাশ করিয়া থাকে। এই সকল লোকের দ্বারা ব্যবসায়ে ক্ষতি হইয়া থাকে। অতএব এই সকল লোকের সহিত খুব সাবধানে কথাবার্ত্তা কহিবে।

৩। দোকানে দুই চারিজন লোক সঙ্গে জিনিস কিনিতে আসিলে—

প্রকৃত ক্রেতা কে তাহা বুঝিয়া লইবার চেষ্টা করিবে। সঙ্গীদিগকে অল্প কথায় তুষ্ট করিয়া প্রকৃত ক্রেতার সহিত কথাবার্ত্তা কহিবে।

৪। যে ক্রেতা দোকানে আসিয়া প্রথমেই খুব ঘনিষ্টতা করিতে চাহে তৎক্ষণাৎ বুঝিবে এ লোক ভাল নহে। ধারে গাঁথিবার জন্য গোড়া হইতে এত ঘনিষ্ঠতা দেখাইতেছে—নিশ্চয়ই জানিবে যে সে ভবিষ্যতে তোমাকে নাকে ঠকাইবে।

৫। জিনিসের গুণের আদর খুব কম লোক বুঝিয়া থাকে। লোকে কেবল দর সস্তা চায়। ভাল জিনিস অথচ বাজার অপেক্ষা দামে সস্তা এইরূপ জিনিস ক্রেতা ভালবাসে, সেই জন্য লোকে আজ এ দোকান কাল অন্য দোকান করিয়া চাকিয়া (taste) বেড়ায়। ব্যবসাদার মাত্রেরই সে দিকে লক্ষ্য রাখিয়া কাজ করাই বুদ্ধিমানের কাজ।

৬। দূর হইতে পত্রের দ্বারা যাহারা জিনিসের অর্ডার দেয়, অগ্রে তাহাদের মর্ম্মার্থ অবগত হইয়া কিসে তাহাদের আসক্তি, কিসে বিরক্তি, কিরূপ জিনিস পাইলে খুসী হইবে তাহা বুঝিয়া লইবে। পত্রের ভাষাতেই তাহার চরিত্র বুঝিতে পারা যাইবে।

৭। মফঃস্বল ক্রেতার আকাঙ্ক্ষাই তাহার প্রধান মূল। যে জিনিস সে আকাঙ্ক্ষা করিয়াছে সে তাহা ফেরত ডাকে পাইতে চায়। এই আকাঙ্ক্ষা থাকিতে যে ব্যবসায়ী সেই জিনিস তাহার সম্মুখে ধরিয়া দিতে পারে,—সেইই বুদ্ধিমান দোকানদার। স্মরণ থাকে যেন বিলম্বে আকাঙ্ক্ষা দুর্ব্বল হইয়া যায় সেই জন্য মাল পাঠাইতে দেরী হইলে অনেক স্থলে ক্রেতার আকাঙ্ক্ষা নষ্ট হইয়া যায় ও ভিঃ পিঃ ফেরত আসে।

ব্যবসায়ে মিষ্ট কথাই প্রাণস্বরূপ। ব্যবসায়ে যদি কোন ব্রহ্মাস্ত্র থাকে তবে "মিষ্ট কথা"। যে দোকানদারের "মুখ মিষ্টি," তাহার দোকানে লোকে আগে আসে। আবশ্যক না থাকিলেও দোকানে আসিয়া একটু সদালাপ

করিয়া যায়। কোন প্রকার দোষ হইলেও মিষ্ট মুখে দোকানদার তুষ্ট করিয়া থাকে। যে বেচনদারের মুখ মিষ্টি নহে, কদাচ তাহাকে সেই কার্য্যে নিযুক্ত করা উচিত নহে, তাহাতে সমস্ত খরিদ্দার নষ্ট হইয়া যাইবে।

৬। দোকানদার (Salemaster)

দোকানে যে বিক্রয় করে, তাহাকে বিক্রয়দার বা বেচনদার, ইংরাজিতে ইহাকে সেল মাষ্টার (salemaster) বলে। এই সেল মাষ্টার খুব পাকা ও বিচক্ষণ ব্যক্তি হওয়া দরকার। বিক্রয়দার ভাল না হইলে ক্রেতা জমান যায় না। অতএব বিক্রয়দার নিযুক্ত করিবার পূর্ব্বে ভাল করিয়া দেখিয়া ও জানিয়া রাখিবে।

বিক্রয়দার ভদ্র সন্তান হওয়া আবশ্যক, তাহা না হইলে ভদ্রলোকের সহিত মিশিতে পারিবে না। হৃদয়ের উচ্চতা, রুচির উচ্চতা, আদব কায়দা, চাল চলন না থাকিলে ক্রেতাকে বশীভূত করিতে পারিবে না।

সেল মাষ্টার লোকটী এমন হওয়া চাই, যে ক্রেতা আসিলেই সঙ্গে সঙ্গে মালপত্র ঠিকভাবে ওজন করিতে পারে, কোথায় কোন্ জিনিস আছে তাহা ঠিক জানা থাকিবে, মুখে মুখে মূল্যের হিসাব করিতে পারিবে এবং খুচরা কাহার নিকট কত বাকী তাহা সঙ্গে সঙ্গে আদায় লইতে পারিবে, খরিদ্দারের ভিড় হইলে কেহ কোন জিনিস চুরি করিতেছে কিনা, কেহ দাম না দিয়া গোপনে চলিয়া যাইতেছে কিনা, কোন জিনিসের অভাব হইলে বা কমিয়া গেলে গস্তর সময় স্মরণ করিয়া দিতে পারিবে ইত্যাদি প্রকার বিষয়ে গুণ থাকা দরকার।

বেচনদার নিযুক্ত করিবার পূর্ব্বে দেখা দরকার লোকটার স্বভাব কিরূপ

অর্থাৎ ক্রোধী কি শান্তভাব। মুখের চেহারা দেখিলেই তাহার স্বভাব বোঝা যায়। মুখের ভাব ভাল না হইলে এবং ক্রোধী হইলে কদাচ বিক্রয় কার্য্যে নিযুক্ত করা উচিৎ নহে।

মিষ্টিমুখ

যে বেচনদারের মিষ্টিমুখ অর্থাৎ সকলকার সহিত মিষ্ট ভাষায় জবাব দিতে পারে, সেই ব্যক্তি উপযুক্ত। সংসারে নানা রকমের ও নানা মেজাজের ক্রেতা দোকানে আসিয়া থাকে। কেহ জিনিসে সামান্য দোষ পাইলে একেবারে অগ্নিশর্ম্মা হইয়া দোকানে আসিয়া চীৎকার করিয়া থাকে। সকল অবস্থায়ই মিষ্টিমুখ দ্বারা ক্রেতাকে তুষ্ট করিতে হইবে। তাহা না পারিলে ক্রেতা ভাঙ্গিয়া যাইবে। বাঙ্গালী দোকানদারেরা বেচনদার রাখিবার সময় কেবল কম বেতনের দিকে লক্ষ্য করিয়া থাকে, কিন্তু লোকটী যদি ক্রোধী ও প্রখর হয়, তাহা হইলে যে তাহার দোকানে বদনাম হইবে তাহা আদৌ ভাবেন না বা লক্ষ্য করেন না।

বাঙ্গালী ধনী মহাশয়েরা বাটীতে বসিয়া কতকগুলি দায়িত্বশূন্য ছোঁড়া ছোক্‌রার দ্বারা কম বেতনে কার্য্য চালাইয়া থাকেন। সুতরাং সে ছোঁড়ার দল কমদরের পচা মাল গস্ত করিয়া দোকানে রাখে, ইহাতে যে খরিদ্দার একবার মাল লইবে সে আর আসিবে না।

বাঙ্গালী দোকানদারের ছোঁড়া কর্ম্মচারা

দোকানে বসিয়া কেবল গল্প ও তামাক খাইয়া সময় কাটায়, ক্রেতা আসিলে তাচ্ছিল্যভাব প্রকাশ করে, ক্রেতা আসুক আর না আসুক তাহাদের সে দিকে দৃষ্টিপাত নাই। তাহার পর তহবিল হইতে গোপনে কিছু কিছু আত্মসাৎ করিতে থাকে। এই ভাবে অধিকাংশ দোকানদারের ঘরে পেটভাতা ও কম মাহিনার লোকের দ্বারা দোকানে যে কিরূপ উন্নতি হইতে পারে, তাহা সহজেই বুঝিতে পারা যায়। বেচনদার সম্বন্ধে আরও বিশদভাবে পরে লেখা হইয়াছে পাঠ করিবেন।

খরিদ্দার কেন ফিরিয়া যাইতেছে, কি জিনিস দোকানে রাখিলে বেশ বিক্রয় হইতে পারে, কোন খরিদ্দার বরাবর জিনিস লইতে লইতে হঠাৎ কেন অপর দোকানে চলিয়া যাইতেছে, কোন মাল খারাপ হইয়া নষ্ট হইয়া যাইতেছে, ইন্দুরে কোন মাল নষ্ট করিতেছে কিনা, কোন মাল ঝাড়াইবার দরকার ইত্যাদি ; তাহারা কেবল কি করিয়া দু পয়সা চুরি করিতে পারে এবং মাস কাবার হইলে মাহিনা আদায় লইতে পারে এই দুইটী বিষয়ে তাহাদের প্রধান লক্ষ্য। কারবারের শুভাশুভ কদাচ ভাবে না বা তাহার আবশ্যকও বিবেচনা করে না। অনেক বিক্রয়দার এমন আছে যে তার রূঢ় বচনের চোটে খরিদ্দার দোকানে আসে না। খরিদ্দার দোকানে আসিলে তাহার প্রতি লক্ষ্যও রাখে না।

সাহেবদের দোকানে সেলমাষ্টার

প্রকৃত বেচনদার যদি দেখিতে চাও, তবে একবার সাহেবদের দোকানে যাও, তাহাদের ব্যবহার, কায়দাকরণ এবং মধুর বচন দেখিয়া চক্ষু জুড়াইবে ও মন্ত্রের ন্যায় মুগ্ধ হইয়া যাইবে। দোকানে প্রবেশ করিবামাত্রই দেখিবে যে দুই তিন জন সেলমাষ্টার তোমার নিকটে চকিতের ন্যায় তোমার সম্মুখে দণ্ডায়মান হইবে, তাহার পর যাহার চার্জ্জে তোমার আবশ্যকীয় জিনিষ আছে, তিনি তোমায় সঙ্গে লইয়া এরূপ সুকৌশলে ও ভদ্রতার সহিত নানাপ্রকার জিনিস দেখাইবে যে তুমি যাহা কিনিবে মনে করিয়াছ, তাহা ছাড়া আর ২।৪টী জিনিস না কিনিয়া থাকিতে পারিবে না।

ব্যবসায়ে সেল মাষ্টারের দক্ষতার ভিত্তির উপরেই কারবারের শুভাশুভ নির্ভর করিয়া থাকে, এক একজন এমন সেলমাষ্টার আছেন যে ধনী মহাশয় সেইরূপ লোককে অংশীদার না লইয়া থাকিতে পারে না। অনুসন্ধান করিলে জানিতে পারিবে, কলিকাতার হোয়াইটওয়ে লেড্‌ল প্রভৃতি বড় বড় কারবারের মালিক এইরূপ সেলমাষ্টার রূপে গোড়ায় কার্য্য করিয়া আজ

নিজে এত বড় কারবার করিয়াছে। আর আমাদের দেশের ব্যবসায়ীরা কম বেতনে ছোঁড়া ধরিয়া দোকানে বিক্রয়ের জন্য বসাইয়া থাকেন—তাহারা না জানে ভদ্রতা, না জানে ব্যবসাদারী, কোন গতিকে দিনগত মুটে মজুরের মত কাজ করিয়া চলিয়া যায়। কারবারের শুভাশুভের প্রতি আদৌ লক্ষ্য করে না এবং ২।১ মাস থাকিয়া চুরি ধরা পড়িয়া পলাইয়া যায়।

বেচনদার কিরূপ রাখা উচিত

বেচনদার নির্ব্বাচিত করিতে হইলে শিক্ষিত ভদ্রবংশের লোক ব্যতীত ভাল হয় না। যে লোক ভদ্রতা শিষ্টাচার ও আদব কায়দার সহিত মিষ্টভাষী হইয়া অনায়াসে সকল সমাজেই মিশিতে ও ঘেঁসিতে পারে, সেই লোককে রাখা উচিৎ বা গোড়া হইতে তৈয়ারী করিলে ভবিষ্যতে কাজের লোক হইতে পারে। কৃতকর্ম্মা বিক্রেতার কৃতকার্য্যতায় যদি কোন গূঢ় রহস্য থাকে, তবে সে রহস্য ভদ্রতাই জানিবে। এরূপ লোককে উপযুক্ত বেতন দিতে এবং তাহার পদোন্নতি করিতে কুণ্ঠিত হইবে না।

৭। খরিদ ও বিক্রয়—

দোকান সাজান হইয়া গেলে, তাহার পর মাল খরিদের ব্যবস্থা করিতে হইবে। এই কার্য্যও খুব বিবেচনার সহিত করিতে হইবে। কি ভাবে খরিদ করিতে হইবে তাহার কতকগুলি উপদেশ এখানে দিলাম।

১। তোমার দোকান যেরূপ স্থানে হইবে, সেই স্থানের চতুষ্পার্শ্ববর্ত্তী ধনী ও দরিদ্র সকল প্রকার ব্যক্তির নিত্য আবশ্যকীয় হাল ফ্যাশানের যে সকল চলনসই জিনিস তাহারা ব্যবহার করে, সেই সকল জিনিস দোকানে রাখিবে।

২। তোমার সাধারণ ক্রেতার রুচি অনুসারে মাঝারি ও ভাল মাল খরিদ করিবে।

৩। যে সকল জিনিস দৈনিক বেশী বিক্রয় হইয়া থাকে, সেই সকল জিনিস বেশী পরিমাণে খরিদ করিবে। আনগোড় মাল (যে মাল সর্ব্বদা বিক্রয় হয় না) কদাচ বেশী পরিমাণে খরিদ করিবে না, প্রথম কারবারে যৎসামান্য খরিদ করিবে।

৪। যাহাদের খুচরা জিনিসের কারবার, তাহারা মালের রকম যত বেশী খরিদ করিতে পারেন করিবেন, কিন্তু বেশী পরিমাণে না হয়। যেমন যেমন বিক্রয় হইবে সেইভাবে মালের যোগান রাখিবেন।

৫। টাকা বেশী দিন আবদ্ধ না থাকে এমন জিনিস খরিদ করিবে—ইহা যেন সর্ব্বদা মনে থাকে।

ব্যবসা পরিচালনের এইটী পাকা লোকের কাজ। অনেক দিন যাঁহারা ব্যবসাকার্য্যে লিপ্ত আছেন এবং হাতে কলমে যাঁহাদের অভিজ্ঞতা লাভ হইয়াছে তাঁহারাই এই খরিদ বিক্রীর কাজ করিতে পারেন। শিক্ষার্থীদিগের জ্ঞানার্থ এখানে আমরা উভয় বিষয়ে যে সকল উপদেশ দিতেছি—সেইগুলির প্রতি লক্ষ্য রাখিয়া ধীরে ধীরে কার্য্য করিতে পারিলে খরিদ বিক্রয়ে সুবিধা হইবে।

প্রথমে আমরা খরিদের সম্বন্ধে লিখিতেছি। আপনি যে ব্যবসায়ই করুন না কেন, খরিদের মুখেই আপনার বিক্রয়ের লাভ নির্ভর করে।

খরিদ

প্রথম ব্যবসায়ে খরিদ বিক্রী করিতে হইলে দিনকতক দোকানের পুরাতন পাকা গস্তদারের সহিত বাজারে যাতায়াত করিতে হইবে। মনে থাকে যেন, বাজারী অশিক্ষিত গস্তদারেরা আপনাকে সহজে ব্যবসায়ের হদিস্ দেখাইবে না, কেননা পাছে তাহাদের কদর কমিয়া যায়। আপনাকে সহজে তাহারা বাজারের হাবভাবের কথা, কোথায়

কোন্ জিনিস সুবিধা দরে পাওয়া যায়, কোন্ মহাজন ভাল ও কোন্ মহাজন শঠতা করে ইত্যাদি কোনরূপেই দেখাইবে না। আপনি সাধারণ জ্ঞানের দ্বারায় সেই সকল গূঢ়তত্ত্ব বিষয়গুলি জানিতে চেষ্টা করিবেন। আমরা অনেক স্থলে দেখিয়াছি যে. পিতাও পুত্রকে ব্যবসার হদিস্ প্রাণ খুলিয়া শিক্ষা দেয় না—বাঙ্গালীদের কেমন একটা স্বভাব, যে কোন বিদ্যা কাহাকেও শিক্ষা দিবে না, ব্যবসার ঘাঁতঘোঁত নিজের মধ্যে রাখিয়া নিজের কৃতিত্ব বজায় রাখিবার চেষ্টা করিবে। আমি ২০ বৎসর যাবৎ ব্যবসাকার্য্যে লিপ্ত থাকিয়া, অনেকস্থানে ঠোকর খাইয়া, তবে ব্যবসার কূটতত্ত্ব জানিতে পারিয়াছি। তাহার প্রমাণ দেখুন যে, ব্যবসাদারের মধ্যেও অনেক লেখাপড়া জানা লোক আছে, কিন্তু দেশের উপকারের ও শিক্ষা দিবার জন্য আজ পর্য্যন্ত ব্যবসা সম্বন্ধে কোন ভাল পুস্তক প্রকাশ করেন নাই। ইহা তাহাদের জাতিগত স্বার্থ। যাহা হউক খরিদ সম্বন্ধে আমি কতকগুলি বিশেষ প্রয়োজনীয় উপদেশ সরলভাবে লিখিতেছি :—

১। খরিদ করিতে হইলে প্রথমতঃ প্রত্যহ নিকটস্থ হাটে ও বড় বাজারে গিয়া কোন্ জিনিস (আপনার ব্যবসায়ের জিনিস) কোথায় পাওয়া যায়, কোথা হইতে আমদানি হয়, কাহারা আমদানি করে এবং কি দরে বিক্রয় হয় তাহার সংবাদ রাখিবেন।

২। খরিদের কার্য্য শিক্ষা করিতে হইলে প্রত্যহ বাজারের দর রাখিতে ও খাতায় লিখিয়া রাখিতে হইবে, তাহা হইলে বুঝিতে পারিবে যে বৎসরে কোন্ জিনিসের কোন্ সময়ে তেজি মন্দা হইয়া থাকে।

৩। তাহার পর জিনিস চেনা অর্থাৎ সে জিনিস কেমন হয়? কথাটা আরও একটু স্পষ্ট করিয়া বুঝাইতেছি। মনে করুন, আপনার চালের কারবার আছে—এখন চাল সম্বন্ধে আপনাকে কি কি বিষয় জানিতে হইবে :—

(ক) চালের দানা কিরূপ অর্থাৎ লম্বা দানা কি বেঁটে দানা, সরু কি মোটা বা গোল দানা।

(খ) চালের ছাঁট কিরূপ অর্থাৎ চালের গায়ে খোলা বা লাল কোটে আছে কিনা। ছাঁট ভাল হইলে খরিদ্দারে সহজে পছন্দ করিবে ও বেশী দরে বিক্রয় হইবে। ছাঁট কম হইলে অর্থাৎ ২।১টা চালে যদি কোটে থাকে তাহা হইলে দর কম হইবে। তাহার পর ছাঁট দুই প্রকার আছে যথা ঢেঁকি ছাঁট ও কল ছাঁট। ঢেঁকি ছাঁট অপেক্ষা কল ছাঁটা চাল খুব পরিষ্কার ও বেশী দরের হইয়া থাকে।

(গ) চালের রং—ছাঁট ভাল হইলেই চালের রংও বেশ ফরসা ফরসা হইবে চাল খরিদ্দারে সহজে পছন্দ করিবে, সেইজন্য চাল খরিদ করিবার সময় চালের ছাঁটের প্রতি বিশেষ লক্ষ্য করিবে।

(ঘ) ভাংটা—তাহার পর ভাংটা কিরূপ পরীক্ষা করিবে, সকল চালেই কিছু না কিছু ভাংটা হইয়া থাকে। ভাংটা যত কম হইবে ততই চাল ভাল হইবে। বেশী ভাংটা থাকিলে মন করা কত ভাংটা হইতে পারে, তাহা সন্ধান লইয়া নিজের আন্দাজ ঠিক করিতে অভ্যাস করিবে।

(ঙ) গন্ধ—চালের গন্ধ কিরূপ নাকে শুঁকিয়া দেখিবে। হাতের দ্বারাও চালের গন্ধ শুঁকিয়া চাল পরীক্ষা করিয়া বলা যায়। অনেকদিন এরূপ দেখিতে থাকিলে—তবে অভিজ্ঞতা জন্মিবে। চালের গন্ধের উপর ভাতের সুগন্ধ নির্ভর করে। কতকগুলি চাল এমন আছে যে, কাঁচাতেই তাহার বেশ সুগন্ধ পাওয়া যায়। যেমন :—বেনাফুল, বাঁশমতি, বাদশাভোগ ও চিনিশকর ইত্যাদি। কাঁচা চালে সুগন্ধ থাকিলে ক্রেতা সহজেই পছন্দ করে।

(চ) স্বাদ—খাইতে কিরূপ অর্থাৎ ভ্যাস্‌কা কি মিষ্ট। কতকগুলি চাল আছে যাহা খাইতে ভ্যাস্‌কা, যেমন বালাম, দাদখানি, তবে মোটা-জাতীয় চাল মাত্রেই বেশ মিষ্ট লাগে।

(ছ) কাঁকর—আছে কি না দেখিতে হইবে। জেলা অনুসারে ও মোকাম বিশেষে চালে কাঁকর হইয়া থাকে। মুখে সেই চাল চিবাইয়া দেখিলেই বুঝিতে পারা যায়। চালে কাঁকর থাকিলে খরিদ্দারে অপছন্দ করে, বিশেষতঃ ভাল মিহি চালে যদি কাঁকর থাকে তাহা হইলে ক্রেতা লইবে না।

৪। আমদানির সময়—অর্থাৎ কোন্ সময়ে নূতন আমদানি হইয়া থাকে, সেই মাল কতদিন পর্যান্ত জোর আমদানি থাকে এবং সেই মাল নূতন অবস্থায় বাদী রাখিলে কিরূপ শুক্তি যায়।

৫। বাঁদি রাখা—কোন্ সময় বাদী রাখিতে হয়—সেই সময়টি লক্ষ্য রাখিতে হইবে। পাঁচজন মহাজনে যখন বাদী রাখিবে—তখন দেখিলেই বুঝিতে পারিবে যে বাদীর সময় উপস্থিত হইয়াছে।

৬। ওজন দেখা—খরিদের সময় যতক্ষণ না ওজন শেষ হইয়া যায়, ততক্ষণ কাঁটার নিকটে থাকিয়া ওজন দেখিতে হইবে। কয়ালের উপর কদাচ বিশ্বাস করিও না, সুবিধা পাইলেই তাহারা ওজন কম দিবে। ওজন শেষ হইলেই সঙ্গে সঙ্গে বোরা সেলাই করাইয়া তবে সে স্থান ত্যাগ করিবে—কেননা খোলা বোরা যতক্ষণ থাকিবে, মুটেরা চুরি করিতে ততক্ষণ চেষ্টা করিবে।

৭। বোরা পাল্‌টাই ও ঢালা মাল—মাল দুই প্রকারে ওজন হইয়া থাকে যথা :—ঢালা মাল ও বোরা পাল্‌টাই ; যেখানে দেখিবে ঢালা মাল সেস্থানে কাঁড়িড় চারিদিকে হাত পুরিয়া মাল পরীক্ষা করিয়া দেখিবে তাহাতে ধূলা, মাটী, কাঁকর, পোকা ধরা, দাগী, পচা, জলে ভেজা মাল ও ছোট বড় দানা প্রভৃতি আছে কিনা, নমুনার সঙ্গে মেল করিয়া দেখিবে। আর যদি বোরা পালটাই হয় তাহা হইলে বোরা পালটাইবার সময় বিশেষ লক্ষ্য করিয়া দেখিবে। এই সময় অনেক দেখিবার ও শিখিবার আছে—

ভাল মন্দ মাল এইখানে ধরা পড়ে, এইখানে খুব সতর্কতার সহিত লক্ষ্য করিবে, কেননা তুমি নূতন লোক। নূতন লোককে কয়ালেরা পদে পদে খারাপ মাল দিবার চেষ্টা করিবে।

ঢালা মাল সম্বন্ধে আরোও একটু গূঢ়তত্ব জানিবার আছে। হয়ত যে লাট আপনাকে দেখাইয়াছে, তাহার মধ্যে অর্দ্ধেক বোরায় ভাল মাল আছে এবং বাকী মালের দোষ আছে। কয়ালেরা চাতুরি করিয়া আপনাকে ফাঁকি দিবার জন্ম ওজন করিবার পূর্ব্বে আপনার অসাক্ষাতে সমস্ত বোরা ঢালা করিয়া রাখে তাহাতে মন্দ মালগুলি ভাল মালের সহিত মিশাইয়া যায়, সেইজন্ম ঢালা করিবার সময় প্রত্যেক বোরাতে হাত পুরিয়া দেখিয়া তবে ঢালা করাইবে। জলে ভেজা বোরা তাহাতে আছে কিনা, বিশেষভাবে লক্ষ্য রাখিবে। জলে ভেজা বোরা হইলেই মালের রং খারাপ হইয়া যাইবে এবং গুমসো গন্ধ হইবে। সেই মাল যদি ঢালা হইয়া বোরায় ভর্ত্তি হয়, তাহা হইলে বিক্রয় করিবার সময় দেখিবে সমস্ত বোরার মালের রং খারাপ হইয়াছে এবং গুমসো গন্ধ হইয়াছে। সেই মাল বিক্রয় করিতে বিষম বেগ পাইতে হইবে সেই জন্ম বিশেষ সাবধানের সহিত যখন মাল ঢালা হইবে, তখন বিশেষ সতর্কতার সহিত দৃষ্টি রাখিবে। বর্ষাকালে প্রায়ই এরূপ ঘটনা ঘটিয়া থাকে।

৮। বর্ষাকালের মাল খরিদ—বড় বড় ধনীদিগের মাল বর্ষার সময় নানা প্রকারে ভিজিয়া থাকে—সেই সকল মাল গোলাজাত হইলে, তাহারা সেই মাল গুদামে ঢালিয়া দিয়া শুকাইয়া পুনরায় বোরা ভর্ত্তি করিয়া রাখে। নূতন লোকে সহজে সেই মাল চিনিতে পারে না। সেই মাল চিনিতে হইলে দেখিবে যে, মালের রং খারাপ ও গুমসো গন্ধ হইয়াছে। গুমসো গন্ধ মাল সহজে সিদ্ধ হয় না, সরিষা যদি গুমসো হইয়া যায়, তাহা হইলে সেই সরিষার যে তৈল হইবে, তাহাতেও গন্ধ থাকিয়া যায়। ময়দার বোরায়

বৃষ্টির জল লাগিলে বোয়ার ভিতরে সেই স্থানে জমাট বাঁধিয়া যায়, তাহাতে অনেক লোকসান হয়।

৯। নমুনা—মাল খরিদ হইলে, সঙ্গে সঙ্গে তাহার নমুনা লইয়া কিছু সঙ্গে রাখিতে হইবে, ওজন করিবার সময় সেই মালের সহিত মেল করিয়া দেখিবে। মহাজনে নমুনা দেখাইবার সময় ভাল মাল দেখায় এবং ওজন দিবার সময় চাতুরি করে। সেই জন্য মালের নমুনা দেখিবার সময় নিজে বোমা লইয়া বস্তার লাটের মধ্যে পাঁচ সাত খানেতে বোমা মারিয়া নমুনা বাহির করিতে হইবে এবং সেই নমুনা দেখিলেই কিরূপ মাল আছে বুঝিতে পারিবে।

১০। মাল খরিদের ঢলতাবাদ ও করতা বাদ সকল মালেই একটা করতা বাদ আছে এবং কোন কোন মালে ঢলতা বাদ আছে, যে বাজারে যেরূপ সেরেস্তা তাহা সন্ধান করিয়া জানিয়া লইবে। যেমন—ঘৃতের বড় টীনের করতা বাদ ⁄১৷০ পোয়া, দশ সেরা টীনের বাদ ⁄॥৵০ পোয়া, ও পাঁচ সেরা টীনের বাদ ⁄৵০ ছটাক কলিকাতার বাজারে দেওয়া হয়। কোন কোন স্থানে বাদ না দিয়া বাটখারার দিকে খালি টীন দেওয়া হইয়া থাকে, কিন্তু তাহাতেও সুবিধা অসুবিধা আছে, কেননা সকল খালি টীনের ওজন সমান নহে। ঘৃত ছাড়া তৈলের ও গুড়ের টীনে ও মোটা-মুটী ⁄১৷০ বাদ দেওয়ার সেরেস্তা আছে। কিন্তু সকল টীনের ওজন সমান নহে। বাজারে কেরোসিন তৈলের খালি টীনে ঘৃত ও তৈল মাল ভর্ত্তি হইয়া থাকে, তাহাতে নানা প্রকারের মার্কার টীন থাকে যথা:—হাঁস মার্কা, সূর্য্য মার্কা, রাণী মার্কা, সাপ মার্কা ইত্যাদি, ঐ সকল খালি টিনের সকলকার ওজন সমান নহে। কোনটা ⁄১৵ কোনটা ⁄১৶, কোনটা ⁄১, কোনটা ⁄১॥⁄ ছটাক পর্য্যন্ত আছে। এই নানা রকম মার্কার খালি টিনের ওজন কত—পূর্ব্বাহ্নে জানা দরকার, না হইলে বাজার

সেরেস্তায় অনেক স্থলে ঠকিতে হয়।

গুড়েড় টিনে মোটামুটী ৴১। পোয়া বাদ দেওয়া হইয়া থাকে, কিন্তু কোন কোন স্থলে উহার বাদ দেওয়া হয় না বা দাম ধরা হয় না।

১১ কোন কোন স্থানে মাল খরিদ করিলে মণকরা বা বস্তাকরা ৴০×০ পোয়া নমুনা বাদ পাওয়া যায়। নমুনাটা প্রায়ই গোমস্তারা লইয়া থাকে।

১২। চালান করা—মাল খরিদ হইলে যে পাকা চালান পাওয়া যায়, সেই চালান খানা তথায় বসিয়া করতা বাদ, ওজন ও দর প্রভৃতি দেখিয়া কসিয়া লইতে হয় কেননা ভুলচুক থাকিলে সঙ্গে সঙ্গে তাহা সংশোধন হইয়া যায়।

১৩। বোরার মার্কা—মাল ওজন হইলেই সঙ্গে সঙ্গে বোরা বা বাক্সের উপর নিজেদের ধনীর নাম ও ঠিকানা লিখিয়া দিতে হয়—তাহা হইলে মাল ডিলভারি লইবার সময় কষ্ট হয় না, সহজেই নিজেদের মাল বাছিয়া লওয়া যায়। যদি নিজেদের বোরায় মাল ভর্ত্তি হয়, তাহা হইলে বোরা পাঠাইবার পূর্ব্বে সমস্ত বোরায় টিনের প্লেটে করিয়া নাম লিখিয়া দিতে হয়।

১৪। মাল খরিদের খরচা—মাল খরিদ করিলে ওজন খরচ, মুটে খরচ, সেলাই খরচ প্রভৃতি নানা প্রকার খরচ আছে। যে বাজারে যেরূপ খরচের সেরেস্তা আছে, তাহা পূর্ব্বাহ্নে জানা দরকার।

১৫। মাল খরিদ—যে দিন যে যে জিনিস খরিদ করিবার দরকার, হঠাৎ যে দোকান হইতে লওয়া হইতেছে সে দোকানে প্রথমে যাওয়া উচিৎ নহে। প্রথমে পাঁচ দোকানে ঘুরিয়া দেখিতে হইবে—বাজারের দর ভাও কিরূপ, আমদানি কিরূপ, কোন্ জিনিষ তেজিমন্দা হইবার কিরূপ সম্ভাবনা ইত্যাদি বিষয়ের সন্ধান লইয়া তাহার পর জিনিষের দরকার মত বা কমবেশী পরিমাণ খরিদ করিতে হয়।

১৬। চুরির সাবধান—দোকানদারের ঘরে বা বাজারে যে সকল মুটে থাকে, তাহারা অধিকাংশই চোর, তাহারা ফাঁক পাইলেই ক্রেতার মাল চুরি করিবে, এমন কি যে মাল সেলাই করা হইয়াছে তাহা হইতেও চুরি করিয়া বাহির করিবার চেষ্টা করিবে। তাহার পর গাড়োয়ানের চুরি। গাড়োয়ান মাত্রেই বিষম চোর, দেখা গিয়াছে যে গাড়োয়ানরা গাড়ী শুদ্ধ মাল লইয়া গা ঢাকা দিয়াছে। তাহা ছাড়া রাস্তায় যাইতে যাইতে তাহারা রাস্তা হইতেও মাল বাহির করিয়া চুরি করিয়া থাকে। এই রূপ ভাবে নৌকায় মাল দিলে মাঝিরাও বস্তা হইতে, টিন হইতে এমন ভাবে মাল চুরি করিবে যে বস্তা দেখিয়া সহজে জানা যায় না। মাঝিদের নিকট সেলাই করিবার ছুঁচ দড়ি ও টিন, ঝালিবার রাং ও তাতাল পর্য্যন্ত থাকে। তাহারা ঘিএর টীন ও তেলের টিনের চাকি খুলিয়া মাল বাহির করিয়া পুনরায় সেইরূপ ভাবে আঁটিয়া থাকে। সেই জন্য যাহারা বেশী পরিমাণে মাল নৌকায় বোঝাই দেয় তাহারা মাঝিকে মাল ওজন করিয়া দেয় ও মাল পৌঁছাইলে পুনরায় ওজন বুঝিয়া লয়।

রেলেও বিষম চুরি হইয়া থাকে, সেই জন্য মাল পাঠাইবার পূর্ব্বে বেশ ভাল করিয়া সেলাই বা প্যাক করিয়া দিতে হয়। তথাপি চুরি যায়, ইহার প্রতিকারের কোন উপায় নাই, যতদূর পার সাবধান হইয়া চলিবে। রেল বা ষ্টীমারের বাবুদিগের সহিত কখনও ঝগড়া করিবে না, তাহাদের প্রাপ্য দিবে এবং খুব সদ্ভাব রাখিয়া কার্য্য করিবে। ইংরাজি শিক্ষিত বাবুরা আজ কাল আইন কানুন দেখাইয়া রেলের বাবুদিগের সহিত ঝগড়া করিয়া থাকেন। ইহা বিষম ভুল। আমরা ২০ বৎসর কাল রেলের বাবুদের সহিত ব্যবহার করিয়া যে অভিজ্ঞতা লাভ করিয়াছি, তাহাতে যাহা বুঝিয়াছি—তাহাই জানাইলাম। যে কোন প্রকারে হউক তাহাদিগের সহিত মিলামিশা মিশিয়া কাজ করিতে পারিলে অনেক সুবিধা পাইবেন। আইন

কানুন দেখাইতে গেলেই প্রতি হাতে ঠকিতে ও ক্ষতিগ্রস্ত হইতে হয়। মহাজনের ঘরের পরিচিত গাড়োয়ান, মুটে ও মাঝি ভিন্ন কদাচ মাল চালান দিবে না। মহাজনের ঘরে মাল ওজন করিয়া কদাচ ফেলিয়া রাখিওনা—কেননা মহাজনের উহাতে কোন দায়িত্ব থাকে না। সঙ্গে সঙ্গে যাহাতে মাল চালান লয়, তাহার ব্যবস্থা করিবে—বর্ষাকাল হইলে মাল যাহাতে ভিজিয়া না যায়, সে দিকে লক্ষ্য রাখিবে—

১৭। বর্ষার সময় মাল চালানের বিষয় বিশেষ নজর রাখিবে। ত্রিপল (Tarpoulin) ভিন্ন কদাচ মাল বোঝাই দিবে না। বর্ষার সময় যদি রৌদ্র থাকে, তাহা হইলেও ত্রিপল দিতে কৃপণতা করিওনা—কেননা বর্ষার দিনে কখন যে বৃষ্টি হইবে তাহার স্থিরতা নাই। সেই জন্য জল হউক আর না হউক বর্ষার সময় ত্রিপল ভিন্ন কদাচ মাল গোগাড়িতে দিবে না।

১৮। পাকা সওদা—পাকা সওদার কথা রক্ষা করা ব্যবসার একটি প্রধান সুনাম (credit)। বাজারে যে দিন যে জিনিস যত পরিমাণ সওদা করিবে, বাজারের তেজি মন্দা না দেখিয়া সেই মাল লইবে। পাকা সওদায় মাল না লইলে বাজারে ইজ্জৎ থাকে না—বিশেষতঃ পশ্চিমাঞ্চলে এই পাকা সওদার কথা রক্ষা করা একটী বিষম কাজ। অনেক স্থলে পাকা সওদা করিলে সঙ্গে সঙ্গে কিছু বায়না দিতে হয়.না হইলে সওদা পাকা হয় না। কলিকাতায় বড় বড় সওদা হইলে, বিশেষতঃ ইংরাজ কোম্পানি-দিগের নিকট মাল লইলে, সঙ্গে সঙ্গে বায়না পত্র ৵০ আনা রসিদ ষ্ট্যাম্প দিয়া লেখা পড়া হইয়া থাকে। হাটে বা অচেনা দোকানদারের নিকট সওদা করিলেই সঙ্গে সঙ্গে কিছু বায়না দিয়া রাখিবে, তাহা না হইলে তাহারা দর সুবিধা পাইলেই অন্য লোককে মাল বিক্রয় করিয়া দিবে। যে বাজারে খরিদ করিবে সেই বাজারের পাকা সওদার কিরূপ সেরেস্তা

তাহা অগ্রে সন্ধান লইলেই বুঝিতে পারিবে।

১৯। **দালালের কথা**—বড় বড় বাজারে মাল খরিদ করিতে হইলে দালালের মারফত মাল খরিদ করিতে হয়। সকল স্থানে দালাল নাই, যেখানে দালালের সেরেস্তা আছে সেখানে দালালের মারফত সওদা করিতে হয়। দালালের দ্বারা মাল খরিদ করিতে হইলে বাজারের সেরেস্তা অনুসারে এবং মাল বিবেচনায় প্রতি মণে ৻৫ পয়সা হইতে ⁄৹ আনা পর্য্যন্ত দালালী দিবার সেরেস্তা আছে। এখানে কেহ কেহ বলিতে পারেন যে, নগদ টাকায় মাল খরিদ করিব বা যাহাদের সহিত আমাদের দেনা পাওনা আছে তাহাদের ঘরে যখন মাল লইব, তখন অনর্থক দালালের মারফত লইব কেন? তদুত্তরে জানাইতেছি, যে দালালের দ্বারা মাল খরিদ করিতে হইলে যেমন দালালী দিতে হয় তেমন অনেক প্রকারের সুবিধা আছে, নহিলে মহাজনে দিবে কেন? তবে দালালকে সম্পূর্ণ বিশ্বাস করিও না, কেননা অধিকাংশ দালালই নিজের দালালির দিকেই বেশী লক্ষ্য রাখিয়া থাকে।

বাজারে অনেক দালাল আছে, পাঁচজন দোকানদারকে জিজ্ঞাসা করিয়া সন্ধান লইবে, যে কোন কোন দালালের ব্যবহার ভাল। একজন দালালের সহিত কার্য্য করিও না, এক বাজারে দুইজন দালাল রাখিবে। দালালের দ্বারা মাল খরিদ করিলে কি কি সুবিধা হইতে পারে, তাহা নিম্নে লিখিতেছি :—

১। দালালের দ্বারা মহাজনের ঘরে মাল খরিদ করিলে সে সওদা মহাজন সহজে অস্বীকার করিতে পারে না।

২। নমুনা দেখাইয়া যেরূপ মাল সওদা হইয়াছে, ওজন করিবার সময় যদি সে মাল না দেয় বা সে মালে কোন দোষ বাহির হয়, তাহা হইলে দালাল আসিয়া তাহা নামঞ্জুর করিয়া দিয়া থাকে।

৩। দালাল হাতে থাকিলে বাজারের অবস্থা. দর, কাহার ঘরে কি কি মাল কত পরিমাণে আছে, কোন্ কোন্ মাল কত পরিমাণে কোন্ কোন্ মহাজনের ঘরে মজুত আছে, কোন্ কোন্ মহাজনের ঘরে সুবিধা দরে ভাল মাল পাওয়া যাইতে পারে, মহাজনের ঘরে কোন্ লাটে কিরূপ মাল আছে তাহার সংবাদ, কোন মহাজনের কম দরে সমস্ত মাল বিক্রয় করিবার গরজ আছে, হঠাৎ কোন মালের তেজিমন্দা হইবার সম্ভাবনা আছে কিনা, প্রভৃতি নানা প্রকার সংবাদ দালালের নিকট পাওয়া গিয়া থাকে।

৪। নূতন দোকানদারকে দালালেরাই সর্ব্ব প্রথমে বাজারে পরিচিত করিয়া দেয় এবং তাহাদের কথানুসারে মহাজনে ধার দিতে আরম্ভ করে। দালালের সাহায্যেই যে কোন অপরিচিত মহাজনের ঘর হইতে ধারে মাল পাওয়া যায়।

৫। দালালের বুদ্ধিতে ও চাতুরিতে বাজারের যে কোনো মালের দরকে কমাইতে ও বাড়াইতে পারে। অনেক সময়ে দেখা গিয়াছে যে, একটী মাল সকালে কোন দালাল ৪।০ দরে বিক্রয় করিল, ঐ দিনে ঐ মাল দুইবার আবার অন্য ক্রেতাকে দড় চড়াইয়া ৫৲ টাকার দরে পরিণত করিল।

৬। মহাজনের নিকট দালালদের যথেষ্ট সম্মান আছে এবং মহাজনেরাও দালালের সহিত খরিদ বিক্রীর যুক্তি করিয়া থাকে এবং দালালেরাও মহাজনের সহিত খুব ঘনিষ্ঠতা করিয়া থাকে।

দালালের দালালী কখনও ফাঁকি দিবার চেষ্টা করিবে না, কারণ ফাঁকি দিলে নিজেকেও ফাঁকিতে পড়িতে হয়। এমন অনেক সময় বাজারে দালালকে পাওয়া গেল না, অগত্যা আপনি নিজেই মহাজনের ঘরে মাল খরিদ করিলেন—তাহার পর দালালের সহিত দেখা হইল। এ অবস্থায় তাহাকে দালালী দিলে এই হয়, যে সেই দালাল আপনার উপর বিশেষ নজর রাখে।

দরের সুবিধা—নিজে মাল খরিদ করা অপেক্ষা দালালের দ্বারা মাল খরিদ করিলে দরে কিছু না কিছু সুবিধা হইবে কেন না দালালেরা মহাজনকে নানা ভাবে পাঁচ রকমে দোকানদারী কথা বলিয়া আপনার অপেক্ষা দুপয়সা সুবিধা দরে নিশ্চয়ই খরিদ করিবে।

দালালের উপর খরিদের ভার ভাল বিশ্বাসযোগ্য দালালকে দূর স্থানের ক্রেতারা সুবিধা দরে (এমন অনেক সময় হয় যে বাজারের দর কোনো জিনিষের হঠাৎ রোজ তারিখে তেজ হইতে থাকে, পত্র বা টেলিগ্রাম দিয়া সংবাদ আনাইবার সময় পাওয়া যায় না) মাল খরিদ করিবার ভার দিয়া থাকেন। তাহাতে ক্রেতার বেশ দুপয়সা লাভ হইয়া থাকে। মনে করুন, খৈলের দর আজ ২৲ টাকা আছে, কিন্তু কাল হইতে কোন কারণে খৈলের খুব টান হইয়া পর পর ।/০, ।৴০ মণ তেজ হইতে লাগিল—ক্রেতারা দূরে থাকে বলিয়া তাহা সঙ্গে সঙ্গে জানিতে পারিলেন না—সেই অবস্থায় আপনার দালাল আপনার নামে কলওয়ালাদের নিকট পাঁচ হাজার মণ খৈল ২৴০ দরে পাকা সওদা করিয়া আপনাকে সংবাদ দিলেন। আপনি যখন তথায় আসিয়া পৌঁছিলেন তখন দেখিলেন যে, খৈলের দর ২॥০ টাকা হইয়াছে। এখন যদি আপনার অত পরিমাণ খৈলের দরকার না থাকে, তাহা হইলে আপনি বাজারদরে পুনরায় দালালকে বিক্রয় করিতে বলিলেন। সেই ক্ষেত্রে আপনার ।৴০ মণ লাভ হইয়া গেল—অথচ টাকার বা মালের সহিত আপনার কোন সম্বন্ধ রহিল না। যাঁহারা দালালের উপর খরিদের ভার দিয়া থাকেন, তাঁহারা এইরূপ লাভ প্রায়ই পাইয়া থাকেন এবং দালালদেরও দুই দফায় খরিদ বিক্রীতে মোটা টাকা দালালী হইয়া থাকে।

চিঠি পত্র লেখা—যাঁহাদের দালালের উপর খরিদের ভার থাকে—সেই সকল দালালেরা প্রত্যহ বাজারের দর ক্রেতাকে লিখ

থাকে। মহাজনের দর অপেক্ষা দালালের পত্রে বাজারের অবস্থা বিশদভাবে দেওয়া থাকে।

খরিদের কার্য্য তিন প্রকারে হইয়া থাকে যথা:—১। নগদ টাকায় খরিদ, ২। ধারে খরিদ, ৩। আউতি সওদা খরিদ। এই তিন প্রকারে সকল ব্যবসায় সকল স্থানে খরিদ হইয়া থাকে। মোটামুটি নগদে ও ধারে খরিদ সাধারণ লোকেই করিয়া থাকেন।

খরিদের প্রকার ভেদ

মাল ওজন হইলে সঙ্গে সঙ্গে টাকা প্রদান করার নাম নগদ খরিদ। নগদ খরিদে অনেক সুবিধা আছে। বাজারে দোকানে, আড়তে বা মহাজনের ঘরে নগদ টাকায় মাল খরিদ করিলে বাজারের দর অপেক্ষা কিছু সুবিধা দরে পাওয়া যায়। সুবিধা দরে মাল খরিদ করিতে পারায় পড়তায়ও কম পড়ে। পড়তা কম পড়িলে অন্যান্য মহাজনের অপেক্ষা দুপয়সা কমে বিক্রয় করিলে খরিদ্দারকে সন্তুষ্ট করা যায় এবং মালের কাটতি বেশী হয়। যাহারা নগদ টাকায় মাল খরিদ করেন, আড়তদার ও মহাজনে তাহাদের খুব খাতির করে, এমন অনেক ঘটনা ঘটে, যে আড়তদারেরা টাকার টান হইলে বাজারের দর অপেক্ষা অনেক কম দরে আপনাকে মাল বিক্রয় করিতে খোসামোদ করে।

নগদ খরিদ

ধারে যাহারা মাল খরিদ করে, তাহাদের দর স্বতন্ত্র হয়, অর্থাৎ বাজার অপেক্ষা মণকরা ৵০ ।০ ॥০ ১৲ ২৲ টাকা পর্য্যন্ত বেশী দরে দিতে হয়। ধার খরিদে মহাজন ভাল মাল দেয় না। যত খারাপ ও অবিক্রিত মাল মহাজনেরা তাহাদের দিয়া থাকে। ক্রেতারা তাহাতে সহজে কিছু বলিতে পারে না। তাহার পর ধার খরিদে মহাজনের টাকা দিবার একটী সময় (due) আছে। সেই সময়মত মহাজনকে টাকা দিতে হইবে। সকল বাজারে জিনিষ ভেদে ধারের ডিউ

ধার খরিদ

ধারের ডিউ আছে। ডিউ মত মহাজনকে টাকা দিতে না পারিলে মহাজন অসন্তুষ্ট হয় এবং মাল দেওয়া বন্ধ করিয়া দেয়। সেই জন্য আপনি যেরূপ মাল কাটাইতে পারিবেন সেইরূপ মাল ধারে লইবেন। কলিকাতার বাজারে ডিউ মত টাকা দিতে না পারিলে

ধারের সুদ ডিউএর পরে বাজারের সেরেস্তা অনুসারে সুদ দিতে হয়। সুদ পাইলে মহাজনে জোর তাগাদা করে না। যাহাদের চলতি লেনাদেনা আছে, তাহাদিগকে বৎসরে অনেক টাকার সুদ দিতে হয়। কলিকাতায় যাহারা আড়তদারের মারফত মাল লইয়া থাকেন তাহাদিগকে প্রথম হইতেই সুদ দিতে হয়—অর্থাৎ যেদিন ব্যাপারীর মাল খরিদ হইবে সেইদিন হইতে সুদ দিতে হইবে। মাড়োয়ারী ও হিন্দুস্থানী আড়তদারে তাহাদের ব্যাপারীর নিকট বৎসরে অনেক টাকার সুদ এইভাবে লইয়া থাকে। দেখা গিয়াছে যে, কোন ব্যাপারী যদি বৎসরে ২০০৲ টাকা আড়তদারী (Commission) দেয়, কিন্তু তাহার নিকট ৩৫০৲ টাকা সুদ পায়। আড়তদারেরা এই সুদে অনেক টাকা লাভ করিয়া থাকে।

আউতি সওদা—আউতি সওদাকে ইংরাজিতে (Forward sale) বলে। মফঃস্বলের ছোট ছোট বাজার, হাট ও দেহাত হইতে আরম্ভ করিয়া কলিকাতার ন্যায় বড় বড় সহরে এই আউতি সওদার কাজ হইয়া থাকে। এই আউতি সওদা কি তাহা বুঝাইতেছি। মনে করুন, আজ বাজারে গুড়ের দর ৬৲ টাকা মণ আছে—যেরূপ আমদানি আছে, তাহাতে আপনার খিদে মিটীতেছে না—অথচ বুঝিতেছেন যে বাজারে দর ক্রমে তেজ হইবে সেই জন্য আপনি আড়তদারের মারফতে যাহারা মালের আমদানি করে, তাহাদের পাঁচজন ব্যাপারী নিকট ১৫ দিন মুদ্দাতে হাজার মণ গুড় ৬৵০ দরে খরিদ করিলেন। এখন ঐ মাল ব্যাপারীরা আপনাকে

আউতি সওদা

১৫ দিনের মধ্যে আনিয়া পূরণ করিবে—ইহাই আউতি সওদা। আউতি সওদা বাজারে নানা-প্রকারে হইয়া থাকে। দুই একটী আরও দৃষ্টান্ত দেখাইতেছি। অনেক সময়ে আউতি সওদা কুত (আন্দাজ) করিয়া হইয়া থাকে। যেমন পাটনা অঞ্চলে আলুর সময় আপনি কোন চাষার নিকট এক বিঘা আলু খরিদ করিলেন—তাহাতে যত আলু উৎপন্ন হইবে—তাহা আপনি সমস্ত লইবেন—দর হইল ১৫০ মণ আন্দাজ দর ২৲ টাকা। এখন আপনি সেই সমস্ত আলু লইয়া ঐ হিসাবে তাহাকে দাম দিলেন। অবশ্য কুত করিবার সময় আপনাকে কিছু টাকা বায়না দিতে হইবে। আলু মাপ করিয়া দেখিলেন যে তাহাতে ১৭০/০ মণ আলু হইয়াছে এবং যে দিন আপনি চালান দিলেন সেই দিন ২৷৵০ বাজারের দর হইয়াছে, তাহা হইলে দেখুন যে আপনার ২০/০ মণ আলুও ৷৵০ আনা মণকরা দরে লাভ হইল। কুত ঠিক না করিতে পারিলে আপনার লোকসানও হইতে পারে। আবার অনেক সময়ে বাজারের দর বেশী হইলে চাষীরাও বদমায়েসী করে—মাল দেয় না।

পূর্ণিয়া জেলাতে তামাকের সওদাও ঐ প্রকারের হইয়া থাকে। নানা রকমের তামাক গাদা (pile) করা থাকে, তাহার পর দালাল ও আড়তদারকে লইয়া সেই সকল পাইল কুত করিয়া সওদা করিতে হয়। দেখা

কুত সওদা

গিয়াছে কুত করিয়া সওদা করিলে প্রায়ই সুবিধা হইয়া থাকে। কচিৎ কখনও লোকসান হয়। এই সকল কুতের সওদা করিবার অভিজ্ঞতা থাকা চাই। কুতের সওদা কি করিয়া করিতে হয় তাহা ঐ অঞ্চলে গিয়া দেখিয়া শিখিতে হয়—উহা লিখিয়া প্রকাশ করা যায় না।

আউতি সওদাকেও স্পেকুলেশন বলিয়া থাকে। স্পেকুলেশন সম্বন্ধে

স্বতন্ত্র ভাবে লিখিলাম, স্থানান্তরে পাঠ করিয়া দেখিবেন।—

ব্যবসায়ে খরিদ কার্য্য খুব গোপনে রাখিতে হয়—অর্থাৎ কোন্ দোকান হইতে মাল আসিতেছে, এবং কোথায় বিক্রয়ের সুবিধা আছে, কোথা হইতে কিরূপ পড়তা পড়িতেছে প্রভৃতি খুব গোপনে রাখিতে হইবে। কারণ অন্য দোকানদার জানিতে পারিলে আপনার ক্ষতি হইতে পারে।

বিক্রয়ের কথা।

এইবার আমরা বিক্রয় সম্বন্ধে কিছু উপদেশ দিতেছি। বিক্রয়দারকে ইংরাজিতে Salesman বা Salemaster বলে। ব্যবসায়ে এই কাজটিও খুব শক্ত কাজ। ইতিপূর্ব্বে সেলসম্যান সম্বন্ধে স্থানান্তরে অনেক উপদেশ দিয়াছি এবং পুনরায়ও কিছু দিতেছি।

১। পূর্ব্বে বলিয়াছি যে খরিদের উপরই বিক্রয়ের লাভ হয় অর্থাৎ খরিদ সুবিধা মত করিতে পারিলে মালের পড়তা কম হয় এবং ভাল হইলেই সহজেই বিক্রয় হইয়া যায়।

২। পড়তা দর অপেক্ষা কোন মালের দর কমিয়া গেলে সহজে লোকসান করিয়া বিক্রয় করা উচিৎ নহে। বাজারের অবস্থা বুঝিয়া যদি দেখ যে, মালের দর ক্রমশঃ কম হইবে, অথবা বেশী দিন মাল থাকিলে খারাপ হইবে, তাহা হইলে সেই মাল লোকসান দিয়া বিক্রয় করা ভাল।

৩। কাঁচা মাল সঙ্গে সঙ্গে বিক্রয় করা ভাল, কারণ সে মাল দুই দিন ধরিয়া বিক্রয় করিতে গেলে পচিয়া যাইবে, শুক্তি বাদ যাইবে— এবং আসল দরে বিক্রয় হইবে না। কাঁচা মালের বাজার রোজ তারিখে ঠিক থাকে না। আমদানি ও খরিদ্দারের কমবেশী দেখিয়া দরের তেজিমন্দা হইয়া থাকে।

৪। যাহাদের কাঁচা মালের কাজ আছে, তাহাদের প্রত্যহ যেমন

মালের চালান আইসে, তাহারা সঙ্গে সঙ্গে বিক্রয় করিয়া থাকে। কোনো দিন হয়ত বেশ দুপয়সা লাভ হইল, আবার কোন দিন হয়ত লোকসান হইল। এ কাজের এইরূপই হইয়া থাকে।

৫। অনেক সময় টাকার টানের জন্য মহাজনকে লোকসান করিয়া মাল বিক্রয় করিতে হয়। যাহাদের টাকা কম এবং যে সময় ক্রেতা কম থাকে এবং মহাজনকে টাকা দিবার ডিউ হয়, সেই অবস্থায় দোকানদারকে টাকার জন্য অত্যন্ত ব্যতিব্যস্ত হইয়া পড়িতে হয়, কাজেই তাহাদিগকে নগদ টাকায় লোকসান করিয়া মাল বিক্রয় করিতে হয়।

৬। নিজের দোকানে যদি বেশী মাল আসিয়া পড়ে এবং যদি সেই মালে বাজার দরে লাভ ভাল থাকে, তাহা হইলে সেই মাল স্থানীয় বা অন্য স্থানের আড়তে তুলিয়া বিক্রয় করিলে সহজে বিক্রয় হইয়া থাকে।

৭। যাহারা চালানী কার্য্য করে, তাহাদের প্রায়ই নিজের দোকান থাকে—তাহারা বাহিরে বাহিরে পাঁচ স্থানের বাজারের আড়তে তুলিয়া মাল বিক্রয় করিয়া থাকে।

৮। আড়তে তুলিয়া মাল বিক্রয় করিতে হইলে আড়তদারের উপর সম্পূর্ণ নির্ভর করা উচিত নহে। কারণ আড়তদারের ঘরে নানাভাবে মালের তছরুপাত হইয়া থাকে—সেই জন্য আড়তে তুলিয়া যাহারা মাল বিক্রয় করিতে চান—তাহারা নিজে থাকিয়া অথবা কর্ম্মচারী রাখিয়া মাল বিক্রয় করিবেন। আড়তে মাল বিক্রয় সম্বন্ধে পরে বিশদভাবে জানাইতেছি।

৯। ব্যবসার নিয়ম যে প্রথম হইতেই কম লাভে যাহাতে বেশী বিক্রয় হয়, তাহার চেষ্টা করা কর্ত্তব্য। মাল যত শীঘ্র বিক্রয় করিতে পারিবেন—কারবারের প্রসার তত শীঘ্র বৃদ্ধি হইবে। চালান চালান মাল যদি নগদ টাকায় সঙ্গে সঙ্গে বিক্রয় হইয়া যায় সেই চেষ্টা করিবে। অনেক মহাজন

চালান ও পড়তা দর ক্রেতাকে দেখাইয়া কিছু লাভ লইয়া রেল রসিদ বিক্রয় করিয়া থাকেন।

১০। মাল সঙ্গে সঙ্গে কাটতি করিতে পারিলে—খরিদও খুব জোরের সহিত হইবে—তাহাতে আপনার ব্যবসায়ে অল্পদিনের মধ্যে সুনাম হইবে। মাড়োয়ারী ব্যবসায়ীরা তাহাদের মহাজনের নিকট পসার বৃদ্ধি করিবার জন্য প্রথম প্রথম খুব কম লাভে, এমন কি পড়তা দরেও নগদ টাকায় মাল বিক্রয় করিয়া থাকে—তাহাতে স্বল্পকাল মধ্যেই তাহাদের ধনীর খুব বিশ্বাস জন্মিয়া যায় এবং যত টাকা মালের অর্ডার দিয়া থাকে সেইভাবে তাহারা বিনা পুঁজিতে মহাজনের টাকায় কারবার চালাইয়া থাকে।

১১। মাল সঙ্গে সঙ্গে বিক্রয় হইলে টাকার খুব ফের খায়, যত টাকার ফের খাইবে ব্যবসায় তত পসার বৃদ্ধি হইবে এবং মহাজনও বিনা অর্ডারে মাল পাঠাইতে থাকিবে।

আড়তে মাল বিক্রয়।

ভারতের সকল প্রদেশের সকল হাট ও বাজারে নানা প্রকার ব্যবসায়ের জিনিষ আড়তে বিক্রয় হইয়া থাকে। আড়তে যাহারা মাল বিক্রয় করে তাহাদিগকে ব্যাপারী বলে এবং যে মাল বিক্রয় করিয়া দেয় তাহাকে আড়তদার বলে এবং যেখানে মাল বিক্রয় হয় সেই দোকান বা গোলাকে আড়ত বলে। আড়তদারের ঘরে মাল তুলিয়া দিলে তাহারা আপনার আদেশ মত বাজার দরে মাল বিক্রয় করিয়া থাকে, তাহাতে আড়তদারের মালের কমিকম্‌তা বা লাভ লোকসান, মালের তছরুপাত, মাল ভিজিয়া যাওয়া, মাল পুড়িয়া যাওয়া প্রভৃতি কোন প্রকার তছরুপাতের বা লোকসানের দায়ী থাকে না।

এমন অনেক ব্যবসায়ী আছে, যাহাদের দোকানপাট কিছু নাই, কেবল

তাহারা নানা মোকাম হইতে মাল আনাইয়া আড়তে তুলিয়া বার মাস বিক্রয় করিয়া থাকে। আবার অনেক সময়ে দোকানদারেরা শীঘ্র মাল বিক্রয়ের আশায় আড়তে তুলিয়া মাল বিক্রয় করিয়া থাকে। আড়তে মাল বিক্রয়ের কি কি সুবিধা আছে তাহাই লিখিতেছি।

আড়তে মাল বিক্রয়ে সুবিধা কি?

১। যাহাদের দোকানপাট নাই, তাহারা আড়তে তুলিয়া মাল বিক্রয় করিলে দোকানের ঝঞ্ঝাট কিছু দেখিতে হয় না।

২। দোকান অপেক্ষা আড়তে মালের কাটতি বেশী হইয়া থাকে এবং ভালমন্দ সকল রকম মাল বাজারদরে বিক্রয় হইয়া যায়।

৩। যে বাজারে দালালের প্রথা আছে, সেই বাজারে আড়তে মাল উঠিলেই সঙ্গে সঙ্গে বিক্রয় হইয়া যায়।

৪। আড়তে মাল বিক্রয় হইলে টাকার জখম কিছু থাকে না—অর্থাৎ টাকা আদায়ের ভার আড়তদার গ্রহণ করিয়া থাকে। যাহার মাল বিক্রয় হইয়া যায়, সে সঙ্গে সঙ্গে হিসাব বুঝিয়া পায় ও চুক্তি টাকা পায়।

৫। আড়তে মাল তুলিয়া দিলে সঙ্গে সঙ্গে মালের মূল্য অনুসারে শতকরা ৭৫৲ × ৮০৲ × ৯০৲ টাকা পর্য্যন্ত আড়তদার ব্যাপারীকে অগ্রিম দিয়া থাকে। এমন কি মালের রসিদ দিলেও তাহারা ঐ প্রকারে অগ্রিম টাকা দিয়া থাকে। তাহার পর মাল বিক্রয় হইলে সেই বিক্রয়লব্ধ টাকা হইতে বাদ দিয়া থাকে অবশ্য তাহারা অগ্রিম টাকা প্রদানের দরুণ বাজারের সেরেস্তা অনুসারে সুদ লইয়া থাকে।

৬। রসিদ দিয়া অগ্রিম টাকা পাইলে ব্যাপারীর পুনরায় মাল কিনিবার সুবিধা হইয়া থাকে। ভাল ব্যাপারীকে আড়তদারে অগ্রিম দাদন পর্য্যন্ত দিয়া থাকে, তাহাতে ব্যাপারী আড়তদারের টাকায় মাল খরিদ

করিবার সুযোগ পায়।

ব্যাপারী দুই প্রকারের আছে। ১ম বড় ব্যাপারী। ২। দোকানদার ব্যাপারী। ৩। ছুটকো ফোড়ে ব্যাপারী। এই তিন প্রকার ব্যাপারী লইয়া আড়তদারে কার্য্য করিয়া থাকে।

১। বড় ব্যাপারী—ইহাদের মূলধন যথেষ্ট থাকে এবং মোকামে লোক পাঠাইয়া মাল খরিদ করিয়া আড়তে তুলিয়া বিক্রয় করিয়া থাকে। ইহারা পশ্চিমে নিজের মোকাম খুলিয়া খরিদ করে—আবার কেহ কেহ তথাকার আড়তদারের ঘরে লোক পাঠাইয়া খরিদ করে। ইহারা যেমন নানা মোকামে নানা মাল খরিদ করিয়া থাকে, সেইরূপ নানা হাটের আড়তদারের ঘরে মাল তুলিয়া বিক্রয় করিয়া থাকে।

২। দোকানদার ব্যাপারী—স্থানীয় দোকানদারের ঘরে যে সকল মাল বিক্রয় হয় না অথবা বাঁদী মাল সমস্ত বিক্রয় করিতে ইচ্ছা করে এইরূপ অবস্থায় দোকানদারেরা আড়তে তুলিয়া মাল বিক্রয় করিয়া থাকে।

৩। ছুটকো ফোড়ে ব্যাপারী—ইহাদের পুঁজি কম—সামান্য টাকা লইয়া ইহারা পল্লীগ্রাম বা দেহাতে দেহাতে ঘুরিয়া মাল খরিদ করিয়া গরুর গাড়িতে আড়তে আমদানি করিয়া সঙ্গে সঙ্গে বাজার দরে বিক্রয় করিয়া পাই পয়সা চুক্তি লইয়া থাকে। দেশের চাষী ব্যাপারীরাও ইহার অন্তর্গত। চাষীদের যাহা মাল জন্মায়, তাহা তাহারা স্থানীয় হাটের আড়তে আনিয়া বিক্রয় করিয়া সঙ্গে সঙ্গে টাকা লইয়া থাকে। বেশী পরিমাণে প্রত্যহ মাল আমদানীর জন্য আড়তদারেরা এই সকল ছুটকো ব্যাপারীকে দাদন দিয়া থাকে।

আড়তে তুলিয়া মাল বিক্রয় করিলে বাজার বিশেষে মণথরা ৫, ১০, /০, ৵০, ।০, ॥০, ১৲ পর্য্যন্ত জিনিষ বিবেচনায় এবং টাকার শতকরা ॥০ ৸০ ১৲ ২৲ পর্য্যন্ত আড়ত দিতে হয়, তাহা ছাড়া, ওজন খরচ, চাঁপাদার,

গোশালা, ৵বৃত্তি, তহরি, বারোয়ারী, গুদামভাড়া, রোডসেস প্রভৃতি অনেকগুলি খুচরা খরচ আড়তদারেরা লইয়া থাকে।

ক্রয় বিক্রয় সম্বন্ধে কয়েকটী জ্ঞাতব্য বিষয়।

বাণিজ্য বিষয়ে ভারতবর্ষে প্রচলিত ক্রেয় ও বিক্রেয় নিদর্শন-পত্র বিষয়ক ১৮৮১ সালের ২৬ আইন অনুসারে যে ধারা (Act) পাশ হইয়াছে, তাহাকে The Negotiable Instrument Act XXVI of 1881 বলে। ঐ Actএর মধ্যে ক্রয় বিক্রয় সম্বন্ধে অনেক জ্ঞাতব্য বিষয় আছে।

১। সম্পত্তি বিনিময়ে পণ (টাকা) গ্রহণই বিক্রয়, অথবা শস্যাদি পণ্যদ্রব্যের বিনিময়ে যে পণ (অর্থ বা টাকা) আদান প্রদান হইয়া থাকে—তাহাকে বিক্রয় বলে। সম্পত্তি বা জিনিষ বিক্রীত হইলে উহার স্বামিত্ব বিক্রেতা হইতে ক্রেতায় বর্ত্তে। মৌখিক বা লিখিত চুক্তিতে বিক্রয় কার্য্য সম্পাদিত হইয়া থাকে।

কলিকাতার ন্যায় সহর ছাড়া অন্যান্য সমস্ত মফঃস্বলের হাট বা বাজারে কেবল মৌখিক কথায় বা দালালের কথায় খরিদ বিক্রয়ের পাকা সওদা হইয়া থাকে। তাহাতে লেখাপড়া, বায়নাপত্র বা নগদ টাকার বায়না আবশ্যক হয় না কিন্তু কলিকাতায় খরিদ বিক্রয়ে কেবল মৌখিক চুক্তিতে চলে না—সঙ্গে সঙ্গে বায়নাপত্র (Memoranda বা Contract Form) লেখা হইয়া থাকে। দশ বৎসর পূর্ব্বে এরূপ হইত না—তখন মহাজন যে কথা বলিত সেই কথা মত কার্য্য করিত, অধুনা অনেকে কথা-মত কার্য্য করে না বলিয়া লেখাপড়ার প্রচলন হইয়াছে।

আমাদের মন্তব্য ও বাজারের সেরেস্তা

পণ্য সামগ্রী বিক্রয় হইলে নিম্নলিখিত কয় প্রকারের নিদর্শনপত্র লিখিত হইয়া থাকে যথা :—প্রথম চালান (দ্রব্যাদির নাম সম্বলিত ফর্দ্দ), দ্বিতীয়

বিক্রয়ের নিদর্শনপত্র

মূল্য সম্বলিত চালান তালিকা বা হিসাবী ফর্দ্দ (Bill of Parcels), তৃতীয় বিক্রীর হিসাব (Account sales), জাহাজে যে সকল মাল আমদানি হয়, বিদেশীয় মহাজনগণ উহার মূল্য সম্বলিত বিবরণী ও খরচ খরচা সমেত যে চালান দিয়া থাকেন অর্থাৎ Invoice, রসিদ (Receipt) বায়নাপত্র (Memoranda) ও দালালের পত্র (Contract notes) প্রভৃতির নিম্নে একখানি আদর্শ দেওয়া হইল দেখুন।

শ্রীশ্রীদুর্গা——

সন ১৩২২ সাল——

হিঃ শ্রীসতীশচন্দ্র কুণ্ডু——

মোং চন্দননগর——

শ্রীশিবচন্দ্র দে——

মোং ভদ্রেশ্বর——

তারিখ ৫ আষাঢ়———

বালাম চাল ৫ বা ১০/০

দঃ ৮৲ হিঃ————————৮০৲

বোয়া ৫ খানা ॥০ হিঃ————২॥০

৮২॥০

খরিদ বিক্রয়ে টাকার আদান প্রদান।

যে কোন জিনিষের খরিদ বিক্রয়ে টাকার আদান প্রদান হইবে ২০৲ টাকার উপর হইলে ৴০ আনার ডাকটিকিট আঁটিয়া তাহার উপর রসিদ দিতে হয়। তাহা না হইলে ভবিষ্যতে আইনানুসারে তাহা আদালতে গ্রাহ্য হয় না। যাহাদের সহিত সর্ব্বদা লেনাদেনা থাকে, তাহারা গোড়া হইতে একখানি "হাতচিঠা" করিয়া থাকে। হাতচিঠা সম্বন্ধে যাহা কিছু আমার

লিখিত "মহাজনী হিসাব লিখন প্রণালীতে" বিশদভাবে দেওয়া হইয়াছে পাঠ করিবেন।

কলিকাতার আড়তদারের কথা।

মাল বিক্রয় করিবার এমন স্থান আর কোথাও নাই। যে কোন মাল খারাপ হউক বা পচা হউক এখানকার আড়তে তুলিয়া দিলেই সঙ্গে সঙ্গে বিক্রয় হইয়া যায়। এই সুবিধার জন্য দুনিয়ার ব্যবসাদারেরা অবিক্রীত মাল কলিকাতায় চালান দিয়া থাকে। ইহারা মালের তেজীমন্দার অপেক্ষা রাখে না। প্রত্যহ যেমন যেমন ঘরে মাল আমদানি হইতেছে—সঙ্গে সঙ্গে বাজার দরে বিক্রয় হইয়া যাইতেছে। এখানকার আড়তে নানা প্রকার আড়তদারী খরচা আছে।

বিক্রয় সম্বন্ধে মাড়োয়ারীদিগের চাতুরী।

আমাদের বাঙ্গালী ব্যবসায়ীদিগের জ্ঞাতার্থ নিম্নে মাড়োয়ারীদিগের ব্যবসায়ের চাতুরীর কথা প্রকাশ করিলাম। ইহা হইতে বুঝিতে পারিবেন যে প্রথম হইতে কি করিয়া তাহারা ব্যবসায়ে শীঘ্র উন্নতি করিয়া থাকে।

মাড়োয়ারীরা প্রথমে কাপড়ের ব্যবসাই আরম্ভ করে, তাহার পর পাঁচ রকম মালের কাজ করে। প্রথম প্রথম মহাজনের নিকট হইতে সামান্য সামান্য মাল আনাইয়া খুব কম লাভে নগদ টাকায় বিক্রয় করিয়া সঙ্গে সঙ্গে টাকা পাঠায়। ক্রমে মালের অর্ডার বেশী দিতে থাকে এবং মাল আসিলে সঙ্গে সঙ্গে খুব কম লাভে নগদ টাকায় বিক্রয় করিয়া থাকে। দুই দশ-বার এইরূপ কার্য্য করিলেই কলিকাতার মহাজনেরা, ২ গাঁট কাপড়ের অর্ডার পাইলে ৪ গাঁট কাপড় পাঠাইয়া দেয়—এ দিকে দোকান-দারও মাল আসিয়া পৌঁছিলেই সমস্ত মাল স্থানীয় দোকানদারকে খুব কম

লাভে বা পড়তা দরে বিক্রয় করিয়া সঙ্গে সঙ্গে টাকা পাঠাইয়া দেয়। কাপড় বিক্রী করিয়া যদি কিছু লাভ না হয় তাহা হইলে সঙ্গে সঙ্গে টাকা পাঠানর দরুণ মুদ্দাতের পূর্ব্বে যে টাকা দেওয়া হইতেছে সেই কয়দিনের সুদ মহাজনের নিকট পায়। কাপড়ের টাকার ডিউ ১॥০ দেড় মাস। তাহার পর লবণ আনাইতে আরম্ভ করে। লবণও ঐ প্রকারে প্রথম প্রথম পড়তা দরে বিক্রয় করিয়া টাকা পাঠায়। এদিকে স্থানীয় দোকানদারেরা যখন কলিকাতার পড়তা দরে মাল পায়, তখন তাহারা আর কলিকাতা হইতে লবণ না আনাইয়া এই মাড়োয়ারীর নিকট লইয়া থাকে। এই ভাবে ২।৪ মাস কার্য্য করিলেই সে একজন বড় মহাজন হইয়া পড়ে এবং কলিকাতার মহাজনের নিকট খুব খাতির পায়।

তাহার পর চাতুরি আরম্ভ করে। এই চাতুরি ব্যবসায়ে তাহাদের দুপয়সা লাভ হয়। ৪।৫ মাস পরে আর অগ্রিম টাকা পাঠায় না, ডিউ তারিখে টাকা দেয় অথবা তখন ব্যাঙ্কের খাতা খুলিয়া বসে। এইবারে চাল খরিদ করিতে আরম্ভ করে। কলিকাতা হইতে যে মাল আইসে সেই মাল আসিলেই বা সেই রসিদ স্থানীয় দোকানদারের নিকট বিক্রয় করিয়া নগদ টাকা লইয়া সেই টাকাতে অন্যস্থান হইতে চাল, ছোলা, ঘৃত প্রভৃতি আমদানি করে এবং তাহাতেই দুপয়সা লাভ করে। ক্রমে যে সকল মহাজনের নিকট চাল, ছোলা প্রভৃতি আনে তাহারাও ধার দিতে থাকে তখন অগ্রিম টাকা পাঠাইবার দরকার হয় না—মাল বিক্রয় করিয়া তাহাদের টাকা পাঠাইয়া দেয়।

কথাটা আরও একটু পরিস্কার করিয়া বুঝাইতেছি--মনে করুন কলিকাতা হইতে ২০০ বস্তা লবণ আসিল সেই লবণ নগদ টাকায় বিক্রয় করিয়া সেই টাকায় চাল খরিদ হইল। তাহার পর লবণ যেমন যেমন বিক্রী হইতেছে সঙ্গে সঙ্গে চালানও সেইরূপ আসিতেছে অথচ টাকা

দিতে (ডিউ সময়ের পূর্ব্বে মহাজনে টাকার তাগাদা করিবে না) হইতেছে না। এই ভাবে ২।৩।৪র্থ চালানের টাকায় চাল খরিদ হইতে লাগিল এবং প্রথম লবণের চালানের যেমন ডিউ হইতে লাগিল পর পর ডিউ মেটাইতে লাগিল। এইভাবে তাহারা টাকার ফের চালাইয়া অল্পদিনের মধ্যে কারবার জমাইয়া লইল ও কিছু টাকা পুঁজি করিয়া ফেলিল। বাঙ্গালীদের মত তাহাদের চাল চলন নাই, খুব কম খরচে নিজে মোটামুটি খাইয়া দিবারাত্র পরিশ্রম করিতে লাগিল শেষে ২।১ বৎসরের মধ্যে সে একজন বড় কারবারী হইয়া দাঁড়াইল।

৮। খরিদ্দারের প্রতি ব্যবহার

গ্রাহক বা খরিদ্দারই দোকানের লক্ষ্মী। দোকানের শ্রীবৃদ্ধি গ্রাহকের দ্বারায় হইয়া থাকে। অতএব সেই গ্রাহকের সহিত কিরূপভাবে ব্যবহার করিলে তাহারা সন্তুষ্ট থাকে ও দিন দিন নূতন গ্রাহক বৃদ্ধি হয় তদ্বিষয়ে এথানে কতকগুলি উপদেশ দিতেছি।

১। প্রথমতঃ লোকের চরিত্রের প্রতি বিশেষ লক্ষ্য রাখা আবশ্যক। কেননা লোকের প্রকৃতি বুঝিতে না পারিলে, অনেক সময়ে ঠকিতে হইবে।

২। খরিদ্দার দোকানে আসিলেই ছোট বড় সকল প্রকার ক্রেতাকেই সমানভাবে মধুর সম্ভাষণ করিবেন; তাহার পরে লোক বিশেষে বসিতে বলিবেন। সঙ্গে যদি গোমস্তা, বাজার সরকার, মোসাহেব, দালাল বা ছোট ছেলে থাকে, তবে ক্রেতাপেক্ষা এই সকল লোককে বেশী যত্ন দেখাইবেন। কারণ এই সকল লোককে স ষ্ট করিতে পারিলে ক্রেতা সহজেই বশীভূত হইয়া যাইবে।

৩। অনেক স্থলে সরকার বা কর্ম্মচারীরা কিছু কমিশনের বা দস্তুরীর

আশা করিয়া থাকে, তাহাও সাধ্যমত পূরণ করিতে চেষ্টা করিবেন।

৪। আজকাল দস্তুরীটা ঝি, চাকরের একটা সেরেস্তা হইয়া দাঁড়াইয়াছে, তাহারা মনিবের সম্মুখেই টাকায় ৫×১০×/০ পর্য্যন্ত দস্তুরি লইয়া থাকে। দস্তুরি না দিলে পরিত্রাণ নাই, ঐ ঝি চাকরে মনিবকে আপনার জিনিসপত্রের বিরুদ্ধে নানা অভিযোগ করিয়া অন্য দোকানে মাল লইবে। আমরা অনেক স্থলে দেখিয়াছি—যে, তাহারা দস্তুরি না পাইলে সেই দোকানের বদনাম প্রমাণ করিবার জন্য চালে কাঁকর, ময়দায় বালি, ঘৃতে তৈল প্রভৃতি মিশাইয়া মনিবের মন ভাঙ্গাইয়া অন্য দোকানে সওদা লইতে আরম্ভ করে। অতএব নূতন ব্যবসায়ীরা খুব সাবধান! কদাচ ঝি, চাকর, রসুই ব্রাহ্মণ ও সরকারদের দস্তুরি লইয়া হঠকারিতা বা জিদের বশবর্ত্তী হইবেন না। ইহাতে দোকানের ক্রেতা সব নষ্ট হইয়া দোকানের বদনাম হইবে।

৫। ব্যবসায়ে সর্ব্বদা ধর্ম্মভাব রাখিবেন অর্থাৎ মুখে এক কথা কাজে অন্যরূপ—এরূপ করিবেন না। তাহা হইলে খরিদ্দার চটিয়া যাইবে। জিনিস ভাল, অথচ দর সুবিধা, লোকে এই চায়। কাজেই পড়তা দর বুঝিয়া বাজারের দর অপেক্ষা এক পয়সা কম দর দিবেন। তাহাতে জিনিস বিক্রয় হয় হইবে।—না হয় ক্ষতি নাই। ক্রমে খরিদ্দার যখন বুঝিবে—তখন আর দর করিবে না।

৬। বাকী টাকা আদায়ের জন্য খরিদ্দারের উপর সহজে নালিশ করিবেন না। প্রথমতঃ কিস্তিবন্দি করিয়া রফা করিবার চেষ্টা করিবেন—তাহাতে যদি না হয় তাহা হইলে কিছু ছাড় দিয়া যদি একেবারে মিটাইয়া দেয় তাহার জন্য চেষ্টা করিবেন, তাহাতেও যদি রাজী না হয়—তবে অগ্রে উকিলের চিঠি দিয়া শেষে নালিশ করিবেন। অনেক সময়ে দেখা যায়, যে, মানুষের অবস্থা খারাপের জন্য টাকা দিতে পারে না। যদি খরিদ্দারের অসৎ

অভিপ্রায় না থাকে এবং অবস্থা খারাপ হইয়া টাকা দিতে না পারে, তাহা হইলে কদাচ তাহার উপর নালিশ করিয়া তাহাকে ভিটস্থ করিবে না। ব্যবসাদারের সময় নষ্ট ও অর্থব্যয় করিয়া মোকর্দ্দমা করা পোষায় না।

৭। কদাচ কোন ক্রেতার সহিত তর্ক করিও না। তর্ক করা, ব্যবসায়ে মহাদোষ, তাহাতে সময় নষ্ট হয় এবং খরিদ্দারে অসন্তুষ্ট হয়। যে যাহা বলিবে তাহাকে সেইরূপ ভাবে তাহার মনের মত কথায় সহাস্যবদনে উত্তর দিবে।

৮। ক্রেতা দোকানে আসিলেই—তাহাদের আবশ্যকীয় জিনিষ খুব তৎপরতার সহিত দিতে হইবে, অকারণ কাহাকেও অপেক্ষা করান উচিত নহে। অনেক ক্রেতা অত্যন্ত ব্যস্ত হইয়া আসেন—সে সকল ক্রেতাকে অগ্রে দেওয়া দরকার।

৯। ক্রেতার অত্যন্ত ভিড় হইলে অনেক সময় দেরী হইবে বিবেচনায় তাহারা ফিরিয়া যায়, সে বিষয়ে যেন বিশেষ লক্ষ্য থাকে, সময় বুঝিয়া নিজে সেই সময় কাজ করিলে ক্রেতা সন্তোষের সহিত অপেক্ষা করিবে এবং চক্ষুলজ্জার ভয়ে কেহ ফিরিয়া যাইতে সাহস করিবে না।

১০। এমন অনেক সময় দেখা যায় যে একটা কথার জন্ম, বা কোন কথার খেলাপীতে, বা জিনিষ দিতে একটু দেরী হইলে, বা অন্য লোকের সহিত কথাবার্ত্তায় ব্যস্ত থাকিলে, কি সামান্য হাস্যচ্ছলে হয়ত ক্রেতার সহিত সে কথার কোন সম্বন্ধ নাই, এমন স্থলে ক্রেতা কি মনে ভাবিয়া আর কখনও দোকানে আসে না।

১১। পুরাতন ক্রেতা সর্ব্বদা বজায় রাখিতে চেষ্টা করিবে—কারণ তাহাদের দ্বারা যত প্রচার হইবে, নিজে চেষ্টা করিলে তত হইবে না। ক্রেতা যদি কাহাকেও বলিয়া দেয় যে "অমুক দোকানে ভাল জিনিষ সস্তা দরে পাওয়া যায়"—তাহা হইলে অন্য ক্রেতা সম্পূর্ণ বিশ্বাসের সহিত সেই দোকানে

যাইবে। একটী পুরাতন খরিদ্দার নষ্ট হইয়া পাঁচটী নূতন খরিদ্দার আসিলে দোকানের উন্নতি হয় না।

১২। বাঙ্গালী দোকানদারদিগের উপর বিশ্বাস থাকে না বলিয়া অনেক ভাল ভাল ক্রেতা বাজার অপেক্ষা উচ্চমূল্যে সাহেবদের দোকানে মাল খরিদ করিয়া থাকেন। এই কলঙ্ক মোচন করা প্রত্যেক বাঙ্গালী ব্যবসাদারের কর্ত্তব্য।

১৩। সদা সত্যবাদী হইবে। যাহা বলিবে তাহা শত বাধাবিঘ্ন অতিক্রম করিয়া বজায় রাখিতে চেষ্টা করিবে। সত্যের অপলাপ হইলেই তোমার প্রতি বিশ্বাস (credit) নষ্ট হইয়া যাইবে।

১৪। আপনার আত্মীয় স্বজনের সহিত লেনাদেনার কাজ খুব বুঝিয়া করিবে কদাচ বেশী বাকী দিবে না তহবিল হইতে যদি কখনও নগদ টাকা হাওলাত দিতে হয়, সঙ্গে সঙ্গে তাগাদা করিয়া আদায় লইবে। অর্থের আদান প্রদান সকলে করিতে জানেন না সেইজন্য অনেক সময়ে সামান্য অর্থের আদান প্রদানে আত্মীয় স্বজন ও বন্ধুবান্ধবের সহিত মনোমালিন্য জন্মে।

১৫। কোন কারণে কাহারও জন্য যদি জামিন হইতে হয়, তাহা হইলে অগ্রে তাহার অবস্থা ব্যবহার ও গুরুত্ব দেখিয়া তবে জামিন হইবে কেননা বিপদের সময় কার্য্য উদ্ধার করিয়া শেষে যেন নিজে বিপদে পড়িতে না হয়।

১৬। সততাই ব্যবসায়ে উন্নতির সোপান স্বরূপ। সততাকে ধীরতা ও ধৈর্য্যের সহিত রক্ষা করিতে পারিলে দোকানের সুনাম (credit) জন্মিবে। কথায় আছে "Credit is money" সুনামই অর্থোপার্জ্জনের সুগম পথ। এই সুনাম যাহাতে বরাবর বজায় থাকে, তাহা সর্ব্বদা যেন লক্ষ্য থাকে।

১৭। খরিদ্দারকে সন্তুষ্ট রাখিতে ও বিক্রয় বৃদ্ধি করিতে হইলে, লোকের অভাব কি, লোকে কি জিনিস চায়, কিরূপ জিনিস দোকানে রাখিলে বিক্রয় হইতে পারে, কিরূপ দামে পাইলে খুসী হয় এইগুলি বুঝিয়া চলিলে

ক্রেতা শীঘ্র বাড়িয়া যাইবে ও সন্তুষ্ট থাকিবে।

১৮। ক্রেতার সহিত বন্ধুত্ব স্থাপন করিতে হইলে সততা ও ভাল জিনিসের প্রয়োজন নচেৎ ক্রেতাকে সন্তুষ্ট করিতে পারা যায় না। ক্রেতার সহিত যিনি চিরবন্ধুত্ব স্থাপন করিতে জানেন, তিনি সৎ ও উৎকৃষ্ট ব্যবসায়ী। সততা ব্যবসায়ের একটী মূল ভিত্তি স্বরূপ।

৯। মহাজনের প্রতি ব্যবহার।

দোকানের প্রথম হইতেই যখন মহাজনের সহিত ধারে কার্য্য আরম্ভ হইবে, তখন হইতেই যেন লক্ষ্য থাকে যে, মহাজনের টাকা ডিউ মত (ঠিক সময়ে) দেওয়া হইতেছে কিনা। অবশ্য মহাজনের কর্ম্মচারী ডিউ মত দোকানে আসিয়া টাকা লইয়া যাইবে, তথাচ যদি তহবিলে টাকা জমিয়া যায়, তৎক্ষণাৎ মহাজনকে পাঠাইয়া দিতে পারিলে মহাজন খুব খুসী থাকে।

মহাজন দোকানদারের ব্যবহার অর্থাৎ কে কি ভাবে কত দিনে টাকা দিতেছে এবং কিরূপ পরিমাণে তাহাকে ধার দিতে পারা যায় তাহা সর্ব্বদা লক্ষ্য রাখিয়া থাকে। মহাজন সন্তুষ্ট থাকিলে যখন যত টাকার মালের প্রয়োজন হইবে তৎক্ষণাৎ প্রদান করিবে।

মহাজনের কর্ম্মচারীরা তাগাদায় আসিলে তাহাকে খুব যত্ন করিতে হইবে, কেননা মহাজন ত আর নিজে তাগাদায় আসেন না, কর্ম্মচারীরা যেরূপ বলিবে (opinion) মহাজন সেইরূপ ভাবে চলিবে। কর্ম্মচারীরা ভাঙ্গিতে ও গড়িতে পারে এবং তাহাদের উপরই দোকানের বিশ্বাস (credit) নির্ভর করে। সময়ে অসময়ে বা বাৎসরিক তাহাদিগকে কিছু পুরস্কারও দিতে হয়। কর্ম্মচারীরা যাহার নিকটে যেরূপ পুরস্কার (gratuity) পায়, তাহার কার্য্যও সেইরূপ যত্নের সহিত করিয়া থাকে।

কর্ম্মচারীরা আসিলেই তাহাদের নিকট বাজারের দর এবং তেজি মন্দার দর পাওয়া যায়। অনেক সময় তাহার কথামত মাল খরিদ করিলে, সেই মালে বেশ দুপয়সা লাভ হইয়া থাকে। তাহা ছাড়া বাজারে কাহার ঘরে কি মাল আমদানি, রপ্তানি ও মজুত (Stock) আছে তাহার সংবাদ ভালরূপ পাওয়া যায়। কাহার দোকানে কোন্ মোকামের ও কোন্ গুদামে ভাল মন্দ মাল মজুত (Stock) আছে, তাহারও সন্ধান পাওয়া যায়। এই সকল সন্ধান পাঁচজন দোকানদারের কর্ম্মচারীর নিকট পাইলে মাল গস্ত করিবার সময় খুব সুবিধা দরে মাল খরিদ হইয়া থাকে।

বাজারে একজন মহাজনের নিকট বরাবর মাল খরিদ করা উচিত নহে। পাঁচজন মহাজনের সহিত কার্য্য করিলে শীঘ্রই সুনাম জন্মিয়া যাইবে—এবং সকল মহাজনে বেশী পরিমাণে মাল ধারে দিবে।

মহাজনের সহিত খুব শিষ্টাচারের সহিত কথাবার্ত্তা কহিবেন—কদাচ অপ্রিয় কথা বলিবেন না। তাহার পর মহাজনের সহিত সর্ব্বদা হিসাব পরিষ্কার রাখিবেন। কোন চালানে যদি ভুল থাকে বা দরের কোন তফাৎ থাকে, সঙ্গে সঙ্গে তাহা সংশোধন করিয়া জমা খরচ করিবেন। লোকাভাবে দোকানের কার্য্যের ঝন্‌ঝাটে যাঁহাদের প্রত্যহ পাকা খাতা লেখা হয় না, তাঁহারা কোন খসড়া কাগজে মহাজনের একটা মোটামুটী দেনা ও খরিদ্দারের নিকট কত পাওনা তাহা সারিয়া রাখেন—পাছে টাকা লেনাদেনার কোন অসুবিধা হয়।

অনেক সময় মহাজনের টাকা সময় মত না দিতে পারিলে মহাজনের আদেশে কর্ম্মচারীরা কড়া কথায় তাগাদা করে, সে অবস্থায় মিষ্টি মুখের দ্বারা তাহাদের জবাব দেওয়া ভিন্ন আর সহজ উপায় নাই। কর্ম্মচারী-দিগকে হাসিমুখে মিষ্ট কথায় তুষ্ট করিলে তাহারা আপনা হইতেই লজ্জিত হইয়া যায়।

সময়ে (due মত) টাকা মহাজনকে দিতে না পারিলে নিজে মহাজনের নিকটে গিয়া বিনীতভাবে জানাইতে হয়, তাহা হইলে তাহারা আর টাকার জন্য পীড়াপীড়ি করে না এবং আপনার ব্যবহারে বাকীর উপরও পুনরায় যত্নের সহিত মাল দিয়া থাকে।

১০। খাতা পত্র শিক্ষা—

ব্যবসায় পরিচালনের জন্য খাতা পত্র শিক্ষা করা একটী প্রধান অঙ্গ। সেই জন্য ব্যবসা করিতে হইলে অগ্রে খাতা কি করিয়া লিখিতে হয় তাহা শিক্ষা করা দরকার। খাতা পত্র ঠিকভাবে রাখিতে না পারিলে ব্যবসায়ের আদান প্রদান, দেনা পাওনা, কোন্ জিনিসে কিরূপ লাভ লোকসান হইতেছে, কোন জিনিস কত মজুত, কোন্ মাল বিক্রয় করিয়া কত কমি-কমত্তা হইতেছে, কাহার নিকট তাগাদা করিতে হইবে প্রভৃতি ঠিক থাকে না।

ইংরাজি শিক্ষিত যুবকেরা মনে করেন, যে একজন মুহুরী রাখিয়া দিলেই কার্য্য বেশ চলিবে। ইহা সম্পূর্ণ ভুল—নিজে খাতা পত্র লিখিতে ও রাখিতে শিক্ষা না করিলে মুহুরীদের খাটান যায় না—তাহাদের উপর সম্পূর্ণ নির্ভর করা উচিত নহে? তাহাতে প্রতি পদে ঠকিতে হইবে সেই জন্য প্রথম হইতেই খাতা পত্র শিক্ষা করা আবশ্যক। শিক্ষার্থীদিগের সুবিধার্থ "মহাজনী হিসাব লিখন প্রণালী" নামক আমি একখানি পুস্তক ইতিপূর্ব্বে প্রকাশ করিয়াছি তাহাতে খাতাপত্র কি করিয়া লিখিতে হয়, কি কি খাতা রাখার দরকার প্রভৃতি প্রত্যেক বিষয় বিষদভাবে আদর্শ সমেত দেওয়া আছে। কি নূতন কি পুরাতন ব্যবসায়ীমাত্রেই ঐ পুস্তকখানির দ্বারা অনেক বিষয়ে শিক্ষা লাভ করিতে পারিবেন। ঐ পুস্তকখানি প্রতি দোকানে পঞ্জিকার ন্যায় রাখা কর্ত্তব্য।

১১। মহাজনী পরিভাষা।

স্কুলে পড়িলে বাংলা ভাষায় শিক্ষা খুব কম জন্মিয়া থাকে, বিশেষতঃ মহাজনী সেরেস্তার ভাষা স্বতন্ত্র। যাহারা বিদ্যালয়ে ইংরাজি বা সংস্কৃত শিক্ষা লাভ করিয়া উপাধি লাভ করিয়াছেন, তাঁহাদিগকেও মহাজনী ভাষা শিক্ষা করিবার জন্য ইহার পরিভাষা পাঠ করিতে হইবে। শিক্ষার্থী-দিগের সুবিধার্থ আমরা এই পুস্তকের শেষভাগে স্বতন্ত্র অধ্যায়ে মহাজনী পরিভাষার একটী ফর্দ্দ (list) দিলাম।

১২। সময়ের সদ্ব্যবহার।

কারবারে যদি উন্নতি করিতে চান, তবে সময়ের সদ্ব্যবহার শিক্ষা করুন নহিলে কোন প্রকারে জীবনে কোন কার্য্যের উন্নতি করিতে পারিবেন না। সময়ের সদ্ব্যবহার কি ভাবে করিতে হইবে তাহা বিভাগ করিয়া কাজ করিলেই সমস্ত কার্য্যে সিদ্ধিলাভ করিতে পারিবেন। প্রথমে নিজে কখন্ কি করিবেন তাহার একখানি লিখিত নিয়মাবলী (routine) দোকানে ও বাটীতে ঝোলাইয়া রাখিবেন। তাহার পর দোকানের প্রত্যেক কর্ম্মচারী-দিগের কার্য্য বিভাগ করিয়া দিবেন এবং কার্য্যের সুবন্দোবস্তের জন্য তাহার উপর ভার ও তাহার জন্য তাহাকে দায়ী করিবেন। তাহার পর তাহারা কিরূপ কার্য্য করিতেছে প্রত্যহ নিজে দেখিবেন ও উপদেশ দিবেন। নিশ্চয় জানিবেন আপনি ব্যবসায়ে সকল বাধাবিঘ্ন অতিক্রম করিয়া কৃতকার্য্য হইবেন।

১৩। চুরি নিবারণ।

ব্যবসায়ে চুরি যাহাতে না হয় সে বিষয়ে তীক্ষ্ণদৃষ্টি রাখিতে না পারিলে

সেই ব্যবসায়ে ক্ষতি অনিবার্য্য। সেই জন্য প্রথম হইতে চুরির প্রতি বিশেষ লক্ষ্য রাখিতে হইবে। দীর্ঘ কাল ব্যবসায়ে লিপ্ত থাকিয়া যে অভিজ্ঞতা লাভ করিয়াছি এবং কিভাবে চুরি হইতে পারে ও হইয়া থাকে তাহাই এখানে লিখিলাম।

১। অল্প বেতনে, পেটভাতে, হাড় হাবাতে, নেশাখোর নীচ জাতি ও ফোচ্‌কে ছোঁড়া দোকানে রাখিলেই তাহারা কাজের দিকে বা খরিদ্দারের দিকে লক্ষ্য না রাখিয়া কেবল চুরির চেষ্টা করিবে।

২। যে সকল ভদ্র সন্তান পেটের দায়ে কম বেতনে চাকুরি স্বীকার করিয়া থাকে, তাহাদের সংসার খরচ সঙ্কুলান হয় না বলিয়া তাহারা নিশ্চয়ই অভাবে চুরি করিতে বাধ্য হইবে।

৩। কর্ম্মচারী বা চাকরকে সম্পূর্ণ বিশ্বাস করিলে সে ত চুরি করিবেই ? অধিকন্তু মূলধনে পর্য্যন্ত হাত দিতে ছাড়িবে না।

৪। মোকামি কর্ম্মচারীরা খরচের নানাপ্রকার বাবদ (item) দেখাইয়া, খরিদের সময় দরে বেশী দেখাইয়া, চল্‌তা প্রভৃতি যাহা বাড়্‌তি ওজন পাওয়া যায় তাহা না দিয়া, বেশী মাল খরিদ হইলে কাঁড়িতে বিক্রী বেশী দেখাইয়া, নোটের বাটা লাগিয়াছে লিখিয়া, মালে ধুলা বালি বা জল মিশাইয়া, ইচ্ছা পূর্ব্বক প্রতি চালানে মাল কম ভর্ত্তি করিয়া প্রভৃতি নানাভাবে চুরি করিয়া থাকে।

৫। বাজার সরকাররা যে অধিকাংশ স্থানে চুরি করিয়া থাকে, ইহা সকলেই অবগত আছেন। তাহাদের যে কোন জিনিস খরিদ করিতে দিলেই তাহারা কিছু না কিছু চুরি করিবে।

৬। ধনী যদি গুদামে মজুত মালের হিসাব না রাখেন সেই দোকানের কর্ম্মচারীরা বস্তা বস্তা মাল চুরি করিয়া থাকে।

৭। কর্ম্মচারীদিগের কলমের চুরি। তাহাদের হাতেই খরিদ ও

বিক্রি এবং তাহাদেরই correct কাটা ভুল।

৮। যে সকল ধনী মহাশয়েরা সর্ব্বদা দোকানে থাকেন না, তাহাদের কর্ম্মচারীরা দোকানের মাল পত্রে ধূলা মাটী, খাদ, জল এবং ঘৃতে তৈল মিশাইয়া চুরি করিয়া থাকে।

৯। রেলে, নৌকায় বা ষ্টীমারে মালপত্র আসিলে তাহা হইতেও অনেক মাল চুরি গিয়া থাকে।

১০। গোগাড়িতে মাল চালান দিলে গাড়োয়ানেরা মাল চুরি করিয়া থাকে, মাল নামাইবার ও বোঝাই করিবার সময় মুটেরা মাল চুরি করিয়া থাকে। মহাজনের ঘরে মাল মাপিয়া সঙ্গে সঙ্গে তুলিয়া না লইলে সেই মহাজনের ঘরের কর্ম্মচারী ও মুটেরা চুরি করিয়া থাকে।

১১। যে সকল কর্ম্মচারী খুব কাজের লোক এবং খুব চতুর ও চালাক, তাহারা কম বেতনে দোকানে প্রবেশ করে এবং অন্যান্য কর্ম্মচারী-দিগের অপেক্ষা খুব প্রাণপণ যত্নে দিনকতক পরিশ্রম করিয়া ধনীর খুব প্রিয় পাত্র ও বিশ্বাসী হইয়া উঠে। শেষে এমন ভাবে চুরি করিতে থাকে যে সহজে তাহাকে ধরা যায় না অতএব এই লোকের প্রতি খুব সাবধান।

চুরীনিবারণের শেষ উপদেশ।

ব্যবসায়ে চুরি অনিবার্য্য, ইহা শাসন করা খুব পাকা লোকের দরকার। যদি সর্ব্বদা কর্ম্মচারীদিগের চুরি ধরা পড়ে এবং তাহাদের জবাব দাও, তাহা হইলে দোকানে আর লোক পাইবে না। নিজে সাবধান হইয়া চলাই দরকার। সকল বিষয়ে প্রত্যহ নজর থাকিলে চুরি কম হইবে। প্রতি হাতে সামান্য দুপয়সা চার পয়সা চুরির জন্য যদি কর্ম্মচারীদিগকে সর্ব্বদা ভৎ র্সনা কর তাহা হইলে দোকানে কেহ কাজ করিতে পারিবে না। সমস্ত কার্য্য নিয়মের উপরে চলিবে. কাহাকেও সম্পূর্ণ বিশ্বাস করিও না।

যাহার উপর যে কার্য্যের ভার দিবে, তাহার কৈফিয়ৎ লইবে। আলগা দিলেই তাহাদের সাহস বাড়িয়া যাইবে এবং তাহারা পুকুর চুরির চেষ্টা করিবে।

ভদ্র কর্ম্মচারীরা খুব সাবধানের সহিত চুরি করিয়া থাকে, তাহাদের মান সম্ভ্রম আছে, কাজেই তাহারা খুব বিবেচনার সহিত চুরি করিয়া থাকে। তাহাদের চুরি ধরা পড়িলে তাহাদিগকে মিষ্ট কথায় বুঝাইয়া দিবে। তাহা হইলে তাহারা অনেকটা ভয়ে ভয়ে কাজ করিবে। আর ছোট লোক চাকর বা মুটেরা ইজ্জতের ভয় রাখে না—তাহারা প্রতি হাতে চুরি করিবার চেষ্টা করিবে ও ধরা পড়িবে। তাহারা চাকরির দরদ করে না—কেননা তাহারা নীচ কার্য্য করিয়া জীবিকা উপার্জ্জন করিয়া থাকে। এই সকল নীচ লোককে যদি সর্ব্বদা জবাব দাও, তাহা হইলে কোনি চাকর আর তোমার নিকটে কাজ করিবে না। অতএব এই সকল চাকরদের বিশ্বাস করিও না। তাহাদের জাতীয় স্বভাব যে মনিব একটু বিশ্বাস করিলেই তাহারা তখন নিজের প্রভুত্ব জানাইবে ও বিশ্বাসঘাতকের কার্য্য করিবে। অতএব সর্ব্বাপেক্ষা ধীর ভাবে নিজে সাবধান হওয়াই প্রয়োজন।

১৪। একখানি নোট বই রাখা।

ব্যবসায়ী মাত্রেরই দোকানে একখানি নোট বহি রাখা দরকার। সেই নোট বহিতে আবশ্যক মত সকল সংবাদ লিখিয়া রাখা ভাল ঐ নোট বহিখানিতে ডায়েরীর মত দৈনিক তারিখের কিছু সাদা জমী রাখা চাই, তাহা হইলে কোন্‌দিন কোথায় যাইতে হইবে, কোন্ দিন কাহার নিকট তাগাদা করিতে হইবে, কোন্ দিন মহাজনের ডিউ হইবে, কাহার নিকট কত টাকা হাওলাত বাকী প্রভৃতি অনেক বিষয়ের স্মারক (reminder)

লিপি লেখা থাকিবে। এই খাতাখানি সঙ্গে থাকিলে অনেক বিষয়ে সাহায্য পাওয়া যায়।

১৫। ব্যবসায়ের সুনাম (Credit)

ব্যবসায়ের প্রথম মূলধন—অর্থ, দ্বিতীয় মূলধন—সুনাম। সুনাম হইলেই ব্যবসায়ের বিশ্বাস বা ক্রেডিট জন্মিবে। এই ক্রেডিট্ যিনি যত বিস্তার করিতে পারিবেন তাঁহার কার্য্যে ততই উন্নতি হইবে। এই বিশ্বাসের জোরে মহাজনেরা দেশ দেশান্তর হইতে বিনা টাকায় সহস্র সহস্র টাকার মাল ছাড়িয়া দিবে। প্রথম ব্যবসায়ে যে টাকা আপনি মূলধন ফেলিয়াছেন সেই টাকার নগদ মাল কিনিতে হইলে ব্যবসা বৃদ্ধি হয় না—সেইজন্ত ধারে মাল লইতে হয়। ধার লইতে হইলে বাজারে ক্রেডিট থাকার দরকার। ক্রেডিট্ যত দিনদিন বৃদ্ধি হইবে, ততই দশজন মহাজনের নিকট ধারে মাল পাইবেন।

সততাই ক্রেডিট্

সুনাম অর্জ্জন করিতে হইলে সততার প্রয়োজন, এবং এই সততাই উন্নতির সোপান। বাল্যজীবনের প্রথম হইতেই সততা শিক্ষা করা প্রয়োজন, তাহা না করিলে প্রথম হইতে যে প্রকৃতিতে গঠিত হইবে বরাবর সেই প্রকৃতি থাকিয়া যাইবে। ব্যবসার প্রারম্ভ হইতে সততাকে প্রাণপণ যত্নে রক্ষা করিবার জন্ত চেষ্টা, যত্ন ও লক্ষ্য থাকিলে সেই ব্যবসা চিরদিন সমানভাবে চলিয়া যাইবে এবং দিন দিন ব্যবসায়ে শ্রীবৃদ্ধি হইবে। এই সততাই ব্যবসায়ের সুনাম বা credit। কথায় আছে "credit is money" সুনামই অর্থোপার্জ্জনের সুগম উপায়।

কি করিয়া ব্যবসায়ে ক্রেডিট্ জন্মে এইবার সেই বিষয়ে লিখিতেছি।

বিলক্ষণ ঠকায়। ভাল লোকের পোষাক সাদা সিদা ইহা যেন বেশ মনে থাকে। ধার সম্বন্ধে নিম্নে কতকগুলি বিষয়ের প্রতি বিশেষ লক্ষ্য রাখিবেন।

১। ধার দিতে পারিলে, প্রথম প্রথম খুব গ্রাহক বাড়ে, বাজার দর অপেক্ষা কিছু বেশী দরে বিক্রয় হয়, দৈনিক বিক্রয় বাড়ে এবং লাভও যথেষ্ট হয়, কিন্তু লোক বিবেচনা করিয়া ধার দিতে না পারিলে শেষে টাকা আদায় করা কঠিন হইয়া পড়ে।

২। ধার দিলে অনেক সময়ে খরিদ্দারের সহিত মনোমালিন্য ঘটিয়া থাকে। কেননা যে সকল খরিদ্দার সহজে টাকা দেয় না তাহারা টাকা দিবার সময় নানাপ্রকার গোলমাল করিয়া থাকে। তাহারা নিম্নলিখিত ভাবে অনুযোগ করিয়া থাকে যথা :—মাল খারাপ হইয়াছে, জিনিসপত্র সব খারাপ ও গন্ধ হয়, ওজন কমতা হয়, দর বেশী হইয়াছে, অমুক দিনে আমাদের এই জিনিস যায় নাই, এই জিনিস ফেরত হইয়াছে জমা করা হয় নাই, চালে কাঁকর ছিল এবং অনেক খুদ কুঁড়ো ও ধুলো বাদ গিয়াছে, ডাল সিদ্ধ হয় না, তৈল ও ঘৃতে গন্ধ হয় ইত্যাদি নানাপ্রকার ওজর করিয়া থাকেন।

৩। অনেকে মাসকাবারে টাকা দিয়া থাকেন- ব্যবসা করিতে হইলে যে সকল ব্যক্তি মাসকাবারে টাকা দিয়া থাকেন—তাহাদের সহিত আদান প্রদান করিতে হইলে কেবল চাকরের কথায় জিনিস পত্র কদাচ দিবেন না—মালিকের নিকট একটী ফর্দ্দ লইবেন এবং সেই ফর্দ্দখানি যত্নে রাখিবেন। সর্ব্বাপেক্ষা হাতচিঠা করাই ভাল—ইহাতে উভয় পক্ষে সুবিধা, ইহাতে খরিদ্দারের সহিত গোলমাল হইবার কোনও ভয় থাকে না।

৪। মাসকাবার শেষ হইলেই—পর মাসের ১লা তারিখে যাহাতে তাহাদের হিসাব তোলা হয় সে বিষয়ে যেন বিশেষ লক্ষ্য থাকে—এবং গত

লিপি লেখা থাকিবে। এই খাতাখানি সঙ্গে থাকিলে অনেক বিষয়ে সাহায্য পাওয়া যায়।

১৫। ব্যবসায়ের সুনাম (Credit)

ব্যবসায়ের প্রথম মূলধন—অর্থ, দ্বিতীয় মূলধন—সুনাম। সুনাম হইলেই ব্যবসায়ের বিশ্বাস বা ক্রেডিট জন্মিবে। এই ক্রেডিট্ যিনি যত বিস্তার করিতে পারিবেন তাঁহার কার্য্যে ততই উন্নতি হইবে। এই বিশ্বাসের জোরে মহাজনেরা দেশ দেশান্তর হইতে বিনা টাকায় সহস্র সহস্র টাকার মাল ছাড়িয়া দিবে। প্রথম ব্যবসায়ে যে টাকা আপনি মূলধন ফেলিয়াছেন সেই টাকায় নগদ মাল কিনিতে হইলে ব্যবসা বৃদ্ধি হয় না—সেইজন্য ধারে মাল লইতে হয়। ধার লইতে হইলে বাজারে ক্রেডিট থাকার দরকার। ক্রেডিট্ যত দিনদিন বৃদ্ধি হইবে, ততই দশ জন মহাজনের নিকট ধারে মাল পাইবেন।

সততাই ক্রেডিট্

সুনাম অর্জ্জন করিতে হইলে সততার প্রয়োজন, এবং এই সততাই উন্নতির সোপান। বাল্যজীবনের প্রথম হইতেই সততা শিক্ষা করা প্রয়োজন, তাহা না করিলে প্রথম হইতে যে প্রকৃতিতে গঠিত হইবে বরাবর সেই প্রকৃতি থাকিয়া যাইবে। ব্যবসায় প্রারম্ভ হইতে সততাকে প্রাণপণ যত্নে রক্ষা করিবার জন্য চেষ্টা, যত্ন ও লক্ষ্য থাকিলে সেই ব্যবসা চিরদিন সমানভাবে চলিয়া যাইবে এবং দিন দিন ব্যবসায়ে শ্রীবৃদ্ধি হইবে। এই সততাই ব্যবসায়ের সুনাম বা credit। কথায় আছে "credit is money" সুনামই অর্থোপার্জ্জনের সুগম উপায়।

কি করিয়া ব্যবসায়ে ক্রেডিট্ জন্মে এইবার সেই বিষয়ে লিখিতেছি।

বিলক্ষণ ঠকায়। ভাল লোকের পোষাক সাদা সিদা ইহা যেন বেশ মনে থাকে। ধার সম্বন্ধে নিম্নে কতকগুলি বিষয়ের প্রতি বিশেষ লক্ষ্য রাখিবেন।

১। ধার দিতে পারিলে, প্রথম প্রথম খুব গ্রাহক বাড়ে, বাজার দর অপেক্ষা কিছু বেশী দরে বিক্রয় হয়, দৈনিক বিক্রয় বাড়ে এবং লাভও যথেষ্ট হয়, কিন্তু লোক বিবেচনা করিয়া ধার দিতে না পারিলে শেষে টাকা আদায় করা কঠিন হইয়া পড়ে।

২। ধার দিলে অনেক সময়ে খরিদ্দারের সহিত মনোমালিন্য ঘটিয়া থাকে। কেননা যে সকল খরিদ্দার সহজে টাকা দেয় না তাহারা টাকা দিবার সময় নানাপ্রকার গোলমাল করিয়া থাকে। তাহারা নিম্নলিখিত ভাবে অনুযোগ করিয়া থাকে যথা :—মাল খারাপ হইয়াছে, জিনিসপত্র সব খারাপ ও গন্ধ হয়, ওজন কম্‌তা হয়, দর বেশী হইয়াছে অমুক দিনে আমাদের এই জিনিস যায় নাই, এই জিনিস ফেরত হইয়াছে জমা করা হয় নাই, চালে কাঁকর ছিল এবং অনেক খুদ কুঁড়ো ও ধুলো বাদ গিয়াছে, ডাল সিদ্ধ হয় না, তৈল ও ঘৃতে গন্ধ হয় ইত্যাদি নানা প্রকার ওজর করিয়া থাকেন।

৩। অনেকে মাসকাবারে টাকা দিয়া থাকেন— ব্যবসা করিতে হইলে যে সকল ব্যক্তি মাসকাবারে টাকা দিয়া থাকেন—তাহাদের সহিত আদান প্রদান করিতে হইলে কেবল চাকরের কথায় জিনিস পত্র কদাচ দিবেন না—মালিকের নিকট একটী ফর্দ্দ লইবেন এবং সেই ফর্দ্দখানি যত্নে রাখিবেন। সর্ব্বাপেক্ষা চার্ত্তচিঠা করাই ভাল—ইহাতে উভয় পক্ষে সুবিধা, ইহাতে খরিদ্দারের সহিত গোলমাল হইবার কোনও ভয় থাকে না।

৪। মাসকাবার শেষ হইলেই—পর মাসের ১লা তারিখে যাহাতে তাহাদের হিসাব তোলা হয় সে বিষয়ে যেন বিশেষ লক্ষ্য থাকে—এবং, গত

মাসের বাকী টাকা যাহাতে সমস্ত আদায় হয় সে বিষয়ে যেন বিশেষভাবে লক্ষ্য থাকে—মাসকাবারে কে কিরূপ টাকা চুক্তি দেয়—তাহা দেখিয়া খরিদ্দারের ব্যবহার বেশ বুঝিতে পারিবেন—এবং সেই বিবেচনা করিয়া তাহাকে ধার দিবেন।

৫। যাহাদের ছোটখাট কম পুঁজির দোকান আছে, তাহাদের সামান্য পরিমাণে ধার না দিলে চলেনা—অথচ ২৲।৪৲ টাকা করিয়া যদি বেশী লোকের কাছে বাকি পড়ে, তাহা হইলে পুঁজি কমিয়া যায়—শেষে মাল কিনিবার সময় টাকার অনাটন হয়।

৬। ছোট ছোট দোকানদারের কর্ত্তব্য যে, এক ব্যক্তির নিকট ধারের একটা নির্দ্দিষ্ট পরিমাণ রাখা দরকার। কেননা সেই টাকার মধ্যে যদি ৫।১ জনের নিকট অনাদায় হয় তাহা হইলে সহ্য করিতে পারিবে।

৭। চাকর-বাকর, কুলি-মজুর, গাড়োয়ান, চাপরাসী প্রভৃতি লোকেরা মুদীর দোকানে উঠ্‌না খাইয়া থাকে এবং তাহারাই মুদীকে বেশী ফাঁকি দিয়া থাকে। সে স্থলে প্রতি সপ্তাহে তাহাদের নিকট চুক্তি আদায় লওয়া দরকার। অনেক স্থলে আমরা দেখিয়াছি যে মুদীখানা দোকানদার উপরোক্ত লোকদিগকে ধার দিয়া শেষে ক্ষতিগ্রস্ত হইয়া দোকান তুলিয়া দিতে বাধ্য হইয়া থাকেন।

৮। যাহারা বড় কারবার করেন, তাহাদের নিজে কখনও খরিদ্দারের নিকট তাগাদা যাওয়া উচিত নহে। তাগাদা বরাবর কর্ম্মচারীর দ্বারা করাই ভাল। তহবিলের যখন অত্যন্ত টান হয়, সেই সময় অনেক ধনী নিজে (বা পুত্রদের) তাগাদা গিয়া থাকেন। সে ক্ষেত্রে দেনাদারেরা শশব্যস্ত হইয়া যতদূর পারে, বেশী পরিমাণে টাকা দিয়া থাকে, কিন্তু সর্ব্বদা যাইলে সে সম্মান থাকে না। দোকানদারেরা তখন বুঝিবে যে ইহাদের কারবারের টাকার টান ধরিয়াছে ও অবস্থা ভাল নহে। তবে

সকল অনুযোগের সমস্ত জবাব মধুরভাবে দোকানদারকে বুঝাইয়া মিটাইয়া দিতে হইবে।

৪। স্থান বিশেষে ও মহাজন বিবেচনায় কিছু দরে বাদ বা ধরাট দিয়া একটী সামঞ্জস্য করিতে হইবে—নহিলে দোকানদার বিগড়াইয়া যাইবার সম্ভাবনা। অনেকে এই সকল অনুযোগের জন্য পাওনা টাকা সমস্ত আটক করিয়া দেন। সঙ্গে সঙ্গে এই সকলের প্রতিকার না করিলে তাহারা অন্যস্থানে মাল লইয়া থাকে এবং এই সকল অভিযোগ না মিটাইলে কারবারে বদনাম হইয়া যায়।

* * *

যাহাদের স্বতন্ত্র তাগাদাদার থাকে, তাহাদের দ্বারা যে কেবল তাগাদা হইয়া থাকে—তাহা নহে। তাহাদের দ্বারা তিনটী কার্য্য হইয়া থাকে তাহাই জানাইতেছি। প্রথম—সময়মত টাকা আদায় হইয়া থাকে, তাহাতে মহাজনের টাকাও ডিউমত দেওয়া চলে। দ্বিতীয়—তাগাদার সময় তাহাদের অভাব অভিযোগ মেটান হয় এবং তাহাদের যে মালের আবশ্যক তাহার অর্ডার পাওয়া যায়। পাকা লোক হইলে নানা প্রকার মালের বাজার দর ও তেজী মন্দার কথা দোকানদারকে বুঝাইয়া দিলে তাহারা অনেক টাকার মালের অর্ডার দিয়া থাকে। তৃতীয়—সর্ব্বদা তাগাদাদার দোকানে দোকানে ঘুরিলে কোন্ দোকানদারের আর্থিক অবস্থা কিরূপ উন্নতি বা অবনতি হইতেছে তাহা সঙ্গে সঙ্গে জানা যায়।

ইহাতে তিনটী কাজ হয়

এমন অনেক স্থলে দেখা গিয়াছে যে, দোকানদারের আর্থিক অবস্থা ভিতরে ভিতরে খারাপ হইয়াছে, বিষয় পত্র ও দোকান গোপনে বেনামী করিবার চেষ্টা করিতেছে অথবা টাকা আত্মসাৎ করিবার জন্য দোকানের মজুত মাল নগদ টাকায় কম দরে বিক্রয় করিতেছে। দূরের মহাজনেরা

মাসের বাকী টাকা যাহাতে সমস্ত আদায় হয় সে বিষয়ে যেন বিশেষভাবে লক্ষ্য থাকে—মাসকাবারে কে কিরূপ টাকা চুক্তি দেয়—তাহা দেখিয়া খরিদ্দারের ব্যবহার বেশ বুঝিতে পারিবেন—এবং সেই বিবেচনা করিয়া তাহাকে ধার দিবেন।

৫। যাহাদের ছোটখাট কম পুঁজির দোকান আছে, তাহাদের সামান্য পরিমাণে ধার না দিলে চলেনা—অথচ ২৲।৪৲ টাকা করিয়া যদি বেশী লোকের কাছে বাকি পড়ে, তাহা হইলে পুঁজি কমিয়া যায়—শেষে মাল কিনিবার সময় টাকার অনাটন হয়।

৬। ছোট ছোট দোকানদারের কর্ত্তব্য যে, এক ব্যক্তির নিকট ধারের একটী নির্দ্দিষ্ট পরিমাণ রাখা দরকার। কেননা সেই টাকার মধ্যে যদি ২।১ জনের নিকট অনাদায় হয় তাহা হইলে সহ্য করিতে পারিবে।

৭। চাকর-বাকর, কুলি-মজুর, গাড়োয়ান, চাপরাসী প্রভৃতি লোকেরা মুদীর দোকানে উঠ্‌না খাইয়া থাকে এবং তাহারাই মুদীকে বেশী ফাঁকি দিয়া থাকে। সে স্থলে প্রতি সপ্তাহে তাহাদের নিকট চুক্তি আদায় লওয়া দরকার। অনেক স্থলে আমরা দেখিয়াছি যে মুদীখানা দোকানদার উপরোক্ত লোকদিগকে ধার দিয়া শেষে ক্ষতিগ্রস্ত হইয়া দোকান তুলিয়া দিতে বাধ্য হইয়া থাকেন।

৮। যাহারা বড় কারবার করেন, তাহাদের নিজে কখনও খরিদ্দারের নিকট তাগাদা যাওয়া উচিত নহে। তাগাদা বরাবর কর্ম্মচারীর দ্বারা করাই ভাল। তহবিলের যখন অত্যন্ত টান হয়, সেই সময় অনেক ধনী নিজে (বা পুত্রদের) তাগাদা গিয়া থাকেন। সে ক্ষেত্রে দেনাদারেরা শশব্যস্ত হইয়া যতদূর পারে, বেশী পরিমাণে টাকা দিয়া থাকে, কিন্তু সর্ব্বদা যাইলে সে সম্মান থাকে না। দোকানদারেরা তখন বুঝিবে যে ইহাদের ফারমের টাকার টান ধরিয়াছে ও অবস্থা ভাল নহে। তবে

সকল অনুযোগের সমস্ত জবাব মধুরভাবে দোকানদারকে বুঝাইয়া মিটাইয়া দিতে হইবে।

৪। স্থান বিশেষে ও মহাজন বিবেচনায় কিছু দরে বাদ বা ধরাট দিয়া একটী সামঞ্জস্য করিতে হইবে—নহিলে দোকানদার বিগড়াইয়া যাইবার সম্ভাবনা। অনেকে এই সকল অনুযোগের জন্য পাওনা টাকা সমস্ত আটক করিয়া দেন। সঙ্গে সঙ্গে এই সকলের প্রতিকার না করিলে তাহারা অন্যস্থানে মাল লইয়া থাকে এবং এই সকল অভিযোগ না মিটাইলে কারবারে বদনাম হইয়া যায়।

* * *

যাহাদের স্বতন্ত্র তাগাদাদার থাকে, তাহাদের দ্বারা যে কেবল তাগাদা হইয়া থাকে—তাহা নহে। তাহাদের দ্বারা তিনটী কার্য্য হইয়া থাকে তাহাই জানাইতেছি। প্রথম—সময়মত টাকা আদায় হইয়া থাকে, তাহাতে মহাজনের টাকাও ডিউমত দেওয়া চলে। দ্বিতীয়—তাগাদার সময় তাহাদের অভাব অভিযোগ মেটান হয় এবং তাহাদের যে মালের আবশ্যক তাহার অর্ডার পাওয়া যায়। পাকা লোক হইলে নানা প্রকার মালের বাজার দর ও তেজী মন্দার কথা দোকানদারকে বুঝাইয়া দিলে তাহারা অনেক টাকার মালের অর্ডার দিয়া থাকে। তৃতীয়—সর্ব্বদা তাগাদাদার দোকানে দোকানে ঘুরিলে কোন্ দোকানদারের আর্থিক অবস্থা কিরূপ উন্নতি বা অবনতি হইতেছে তাহা সঙ্গে সঙ্গে জানা যায়।

ইহাতে তিনটী কাজ হয়

এমন অনেক স্থলে দেখা গিয়াছে যে, দোকানদারের আর্থিক অবস্থা ভিতরে ভিতরে খারাপ হইয়াছে, বিষয় পত্র ও দোকান গোপনে বেনামী করিবার চেষ্টা করিতেছে অথবা টাকা আত্মসাৎ করিবার জন্য দোকানের মজুত মাল নগদ টাকায় কম দরে বিক্রয় করিতেছে। দূরের মহাজনেরা

তাহার কিছুই জানিতে পারে না বা সহজে সংবাদ পায় না, কিন্তু যাহাদের তাগাদাদার সর্ব্বদা সেই সকল স্থানে যাতায়াত করিয়া থাকে, তাহারা তাগাদা করিতে গেলেই অন্য দোকানদারের নিকট এই সকল সন্ধান পাইয়া থাকে—তাহাতে সহজে ধনীর পাওনা টাকা অনাদায় হয় না। এরূপ ঘটনার উপক্রম হইলে তাগাদাদারেরা উক্ত দোকানদারের নিকট গিয়া নিজেদের পাওনা টাকা আদায়ের একটা ব্যবস্থা সঙ্গে সঙ্গে করিয়া থাকেন। কারবারে উপরোক্ত কারণে সময়ে সময়ে ধনীদিগের কিছু লোকসান দিতে হয়।

* *

এইবার আমরা লহনার বিষময় পরিণাম কি তাহা সংক্ষেপে জানাইতেছি। ব্যবসাদার মাত্রেরই ইহা জানা এবং সর্ব্বদা লক্ষ্য রাখা উচিত।

লহনার বিষময় পরিণাম

অনেকে এ সকল বিষয়ে আদৌ লক্ষ করেন না। দোকানে মালপত্র খুব খরিদ হইতেছে, প্রত্যহ খুব মাল আসিতেছে, বিক্রিও খুব হইতেছে—এই সকল দেখিয়া মনের আনন্দে দিন কাটান—ভিতরে ভিতরে যে লহনা বেশী পড়িতেছে এবং সেই টাকা আদায় হইতেছেনা বা কোন দোকানদার ফাঁকি দিবার উপায় করিতেছে—তাহা আদৌ লক্ষ্য করেন না।

কিছুদিন পরে যখন নিজের মহাজনের টাকা দিবার ডিউ হয় তখন চক্ষু খোলে, খাতাপত্রের দিকে নজর পড়ে, গমস্তাদের প্রতি তম্বি করেন, চারিদিকে তাগাদা পাঠান হয়, তহবিলের মজুত দেখেন ইত্যাদি দেখিয়া—মাথায় হাত দিয়া—দুর্ভাবনায় পড়িয়া যান তখন টাকা আদায়ের জোর চেষ্টা হয়—এবং নিম্নলিখিত বিষময় পরিণাম ঘটে যথা :—

খরিদদার ও দোকানদারের সহিত হিসাব লইয়া কলহ ও মনোমালিন্য উপস্থিত হয়, টাকার অভাবেই নগদ খরিদ বন্ধ হয়, মহাজনের

তাহারা যতবার দেউলিয়া হউক না কেন, তাহাদের দূর সম্পর্কীয় আত্মীয় বহুদূরদেশ হইতেও বিনা টাকায় মাল পাঠাইবে—কিন্তু বাঙ্গালীর তাহা হইবে না। একবার যাহার ব্যবসায়ে ক্রেডিট নষ্ট হইয়াছে বা দেউলিয়া হইয়াছে তাহাকে সহজে—বিশেষতঃ ধনী আত্মীয়ও বিনা টাকায় মাল দিবে না। এই কারণে বাঙ্গালী জাতি আজ পর্য্যন্ত ব্যবসায়ে উন্নতি করিতে পারে নাই—বা পারিবে না।

* * *

যে সকল মহাজন বাৎসরিক হিসাব করেন না, তাহারা মোটামুটি একটা হিসাব নিজে বুঝিয়া রাখেন, তাহা এই,—বৎসরান্তে অর্থাৎ নূতন খাতার পর ৩০শে চৈত্র মহাজনের দেনা কত তাহার একটা হিসাব তুলিয়া লন, কত টাকার মাল নিজের ঘরে মজুত আছে, কত টাকা তাহাদের

আন্দাজ মোজা মুনফা বোঝা

লহনা আছে এবং কত তহবিল আছে। এই চারিটী হিসাবের ঠিক দেখিয়া তাহারা একটী আন্দাজমোজা মুনফা বুঝিয়া থাকেন। যদি দেনার অঙ্ক মজুত মাল বা পাওনা টাকার সহিত মিল খায়—তাহা হইলে দেনা পরিশোধ করিলে এত টাকা লাভ হইবে। কথাটা আরও একটু স্পষ্ট করিয়া বুঝাইতেছি।

* * *

মনে করুন মহাজনের দেনা ৮০০০৲ আট হাজার, মূলধন ছিল ২০০০৲ দুই হাজার, মজুত মাল খরিদ দৃষ্টান্তে ৬০০০৲ ছয় হাজার এবং লহনা ১০০০০৲ দশ হাজার। তাহা হইলে মোটের উপরে দেখা গেল যে দেনা ও মূলধন বাদে ৬০০০৲ ছয় হাজার টাকা লাভ আছে। সূক্ষ্ম করিয়া হিসাব করিয়া দেখিলে বরং বেশী হইবে ত কম হইবে না, কেননা মজুত মালের যাহা খরিদ দাম ধরা হইয়াছে উপস্থিত বাজার দৃষ্টান্তে অনেক বেশী হইবে।

তাহার কিছুই জানিতে পারে না বা সহজে সংবাদ পায় না, কিন্তু যাহাদের তাগাদাদার সর্ব্বদা সেই সকল স্থানে যাতায়াত করিয়া থাকে, তাহারা তাগাদা করিতে গেলেই অন্য দোকানদারের নিকট এই সকল সন্ধান পাইয়া থাকে—তাহাতে সহজে ধনীর পাওনা টাকা আনাদায় হয় না। এরূপ ঘটনার উপক্রম হইলে তাগাদাদারেরা উক্ত দোকানদারের নিকট গিয়া নিজেদের পাওনা টাকা আদায়ের একটী ব্যবস্থা সঙ্গে সঙ্গে করিয়া থাকেন। কারবারে উপরোক্ত কারণে সময়ে সময়ে ধনীদিগের কিছু লোকসান দিতে হয়।

* *

এইবার আমরা লহনার বিষময় পরিণাম কি তাহা সংক্ষেপে জানাইতেছি। ব্যবসাদার মাত্রেরই ইহা জানা এবং সর্ব্বদা লক্ষ্য রাখা উচিত।

লহনার বিষময় পরিণাম

অনেকে এ সকল বিষয়ে আদৌ লক্ষ করেন না। দোকানে মালপত্র খুব খরিদ হইতেছে, প্রত্যহ খুব মাল আসিতেছে, বিক্রিও খুব হইতেছে—এই সকল দেখিয়া মনের আনন্দে দিন কাটান—ভিতরে ভিতরে যে লহনা বেশী পড়িতেছে এবং সেই টাকা আদায় হইতেছেনা বা কোন দোকানদার ফাঁকি দিবার উপায় করিতেছে—তাহা আদৌ লক্ষ্য করেন না।

কিছুদিন পরে যখন নিজের মহাজনের টাকা দিবার ডিউ হয় তখন চক্ষু খোলে, খাতাপত্রের দিকে নজর পড়ে, গমস্তাদের প্রতি তম্বি করেন, চারিদিকে তাগাদা পাঠান হয়, তহবিলের মজুত দেখেন ইত্যাদি দেখিয়া—মাথায় হাত দিয়া—দুর্ভাবনায় পড়িয়া যান তখন টাকা আদায়ের জোর চেষ্টা হয়—এবং নিম্নলিখিত বিষময় পরিণাম ঘটে যথা :—

খরিদদার ও দোকানদারের সহিত হিসাব লইয়া কলহ ও মনোমালিন্য উপস্থিত হয়, টাকার অভাবেই নগদ খরিদ বন্ধ হয়, মহাজনের

তাহারা যতবার দেউলিয়া হউক না কেন, তাহাদের দূর সম্পর্কীয় আত্মীয় বহুদূরদেশ হইতেও বিনা টাকায় মাল পাঠাইবে—কিন্তু বাঙ্গালীর তাহা হইবে না। একবার যাহার ব্যবসায়ে ক্রেডিট নষ্ট হইয়াছে বা দেউলিয়া হইয়াছে তাহাকে সহজে—বিশেষতঃ ধনী আত্মীয়ও বিনা টাকায় মাল দিবে না। এই কারণে বাঙ্গালী জাতি আজ পর্যান্ত ব্যবসায়ে উন্নতি করিতে পারে নাই—বা পারিবে না।

*　　*　　*

যে সকল মহাজন বাৎসরিক হিসাব করেন না, তাহারা মোটামুটি একটা হিসাব নিজে বুঝিয়া রাখেন, তাহা এই,—বৎসরান্তে অর্থাৎ নূতন খাতার পর ৩০শে চৈত্র মহাজনের দেনা কত তাহার একটা হিসাব তুলিয়া লন, কত টাকার মাল নিজের ঘরে মজুত আছে, কত টাকা তাহাদের

আন্দাজ মোটা মুনফা বোঝা

লহনা আছে এবং কত তহবিল আছে। এই চারিটী হিসাবের ঠিক দেখিয়া তাহারা একটী আন্দাজমোটা মুনফা বুঝিয়া থাকেন। যদি দেনার অঙ্ক মজুত মাল বা পাওনা টাকার সহিত মিল খায়—তাহা হইলে দেনা পরিশোধ করিলে এত টাকা লাভ হইবে। কথাটা আরও একটু স্পষ্ট করিয়া বুঝাইতেছি।

*　　*　　*

মনে করুন মহাজনের দেনা ৮০০০৲ আট হাজার, মূলধন ছিল ২০০০৲ দুই হাজার, মজুত মাল খরিদ দৃষ্টান্তে ৬০০০৲ ছয় হাজার এবং লহনা ১০০০০৲ দশ হাজার। তাহা হইলে মোটের উপরে দেখা গেল যে দেনা ও মূলধন বাদে ৬০০০৲ ছয় হাজার টাকা লাভ আছে। সূক্ষ্ম করিয়া হিসাব করিয়া দেখিলে বরং বেশী হইবে ত কম হইবে না, কেননা মজুত মালের যাহা খরিদ দাম ধরা হইয়াছে উপস্থিত বাজার দৃষ্টান্তে অনেক বেশী হইবে

এই টুকু বটুকু ধনী মহাশয় গোপনে দেখিয়া সন্তুষ্ট থাকেন।

অনেক আবার মোনফা বেশীর কথা কাহাকেও প্রকাশ করিতে চান না—কারণ তাহাদের হয়'ত সরিক ভাই আছে, পাছে তাহারা বেশী মোনফার কথা জানিতে পারিলে তাহাদের লভ্যাংশের অংশ বাহির করিয়া কারবারের মূলধন খাট করিবে।

১৭। অর্থ সঞ্চয় ও সিদ্ধিলাভ।

প্রত্যেক মানব জাতির সর্ব্ব প্রথমেই অর্থোপার্জ্জন, অর্থসংরক্ষণ ও সঞ্চয় শিক্ষা করা জীবনের একটী প্রধান কর্ত্তব্যকর্ম্ম। অর্থোপার্জ্জন করিবার সঙ্গে সঙ্গে মিতব্যয়িতা শিক্ষা করুন তবে অর্থ সঞ্চয় হইবে। এই শিক্ষার প্রধান উপাদান অভ্যাসযোগ। এই অভ্যাসযোগ সমস্ত অভ্যাসযোগ অপেক্ষা মূল্যবান। এই অভ্যাসে সিদ্ধিলাভ করিতে পারিলে, ইহার দ্বারাই সৌভাগ্যের উদয় হইয়া থাকে।

* * *

অর্থোপার্জ্জন ও সঞ্চয়ের দ্বারাই যে মানব শুদ্ধ সৌভাগ্যশালী হইয়া থাকে তাহা নহে। ইহার দ্বারা মানবের সংযম, বল, বুদ্ধি, সাহস, সত্যবাদিতা প্রভৃতি মানবের চরিত্র সুগঠিত হইয়া মানুষকে প্রকৃত আদর্শ মানুষ করিয়া থাকে।

* * *

যিনি ঐ মূলমন্ত্রের সাধনার দ্বারা সিদ্ধিলাভ করিতে পারেন, তিনি জগতের মধ্যে সকল জাতির ও সকল শ্রেণীর লোকের নিকট সম্মান লাভ করিয়া থাকেন।

* * * *

আমাদের দেশে শৈশব হইতে পিতা মাতা প্রভৃতি অভিভাবকেরা

তহবিল গরমিল

বাঙ্গালীর দোকানে পাঁচজন কর্ম্মচারী থাকিলে যখন যিনি গদীতে বসেন, তখন তাঁহার হাতে তহবিল থাকে। দিবসের মধ্যে এইরূপ পাঁচজনে তহবিল লইয়া থাকেন। এ নিয়ম বড়ই দোষাবহ। পাঁচ হাতে তহবিল থাকিলেই প্রায়ই রাত্রে তহবিল গরমিল হইয়া থাকে। বেশীর ভাগ তহবিল কমিয়াই যায়। কেহ তাহার জন্য দায়িত্ব গ্রহণ করে না। কর্ম্মচারীদিগের ভিতর এমন লোক থাকে যে, সময় বুঝিয়া কিছু কিছু আত্মসাৎ করিয়া পাঁচজনের দোষ দিয়া থাকে, সমস্ত দিন পরিশ্রম করিয়া রাত্রে তহবিল মিল না হইলে সে বিষয়ে আর তত কেহ মাথা ঘামায় না, কাজেই কমতা যাহা হয় তহবিল খাতায় খরচ পড়ে। কিন্তু এক হাতে তহবিল থাকিলে এক জনকে দায়িত্ব গ্রহণ করিতে হইবে। এই সকল জানিয়া শুনিয়াও বাঙ্গালী ধনীমহাশয়েরা একজনকে তহবিল দেন না।

* * *

দৃষ্টান্তস্বরূপ আমরা দেখাইতেছি যে সাহেবদের যত ছোট কারবার হউক না কেন, তাহারা একজনের হাতে গোড়া হইতে তহবিল দিয়া থাকেন, তাহাতে তহবিলের দায়িত্ব সমস্ত সেই এক জনের হাতে থাকে এবং কখনও তহবিল কমতার জন্য কারবারকে দায়ী হইতে হয় না।

কতকগুলি নিয়মাবলী

তহবিল সম্বন্ধে আমরা নিম্নলিখিত বিষয়গুলির প্রতি ব্যবসায়ীদিগের লক্ষ্য রাখিতে উপদেশ দিতেছি। নূতন ও পুরাতন ব্যবসায়ীরা নিয়মগুলির প্রতি লক্ষ্য করিয়া কার্য্য করিলে তাহাদের তহবিলের কোন গোলমাল হইবার ভয় থাকিবে না। বিষয়গুলি এই :—

১। তহবিল হইতে কদাচ কাহাকেও হাওলাৎ দেওয়া উচিত নহে বা দিবে না।

এই হিসাবটুকু ধনী মহাশয় গোপনে দেখিয়া সন্তুষ্ট থাকেন।

অনেক আবার মোনফা বেশীর কথা কাহাকেও প্রকাশ করিতে চান না— কারণ তাহাদের হয়'ত সরিক ভাই আছে, পাছে তাহারা বেশী মোনফার কথা জানিতে পারিলে তাহাদের লভ্যাংশের অংশ বাহির করিয়া কারবারের মূলধন খাট করিবে।

১৭। অর্থ সঞ্চয় ও সিদ্ধলাভ।

প্রত্যেক মানব জাতির সর্ব্ব প্রথমেই অর্থোপার্জ্জন, অর্থসংরক্ষণ ও সঞ্চয় শিক্ষা করা জীবনের একটী প্রধান কর্ত্তব্যকর্ম্ম। অর্থোপার্জ্জন করিবার সঙ্গে সঙ্গে মিতব্যয়িতা শিক্ষা করিলে তবে অর্থ সঞ্চয় হইবে। এই শিক্ষার প্রধান উপাদান অভ্যাসযোগ। এই অভ্যাসযোগ সমস্ত অভ্যাসযোগ অপেক্ষা মূল্যবান। এই অভ্যাসে সিদ্ধিলাভ করিতে পারিলে, ইহার দ্বারাই সৌভাগ্যের উদয় হইয়া থাকে।

* * *

অর্থোপার্জ্জন ও সঞ্চয়ের দ্বারাই যে মানব শুদ্ধ সৌভাগ্যশালী হইয়া থাকে তাহা নহে। ইহার দ্বারা মানবের সংযম, বল, বুদ্ধি, সাহস, সত্যবাদিতা প্রভৃতি মানবের চরিত্র সুগঠিত হইয়া মানুষকে প্রকৃত আদর্শ মানুষ করিয়া থাকে।

* * *

যিনি ঐ মূলমন্ত্রের সাধনার দ্বারা সিদ্ধিলাভ করিতে পারেন, তিনি জগতের মধ্যে সকল জাতির ও সকল শ্রেণীর লোকের নিকট সম্মান লাভ করিয়া থাকেন।

* * *

আমাদের দেশে শৈশব হইতে পিতা মাতা প্রভৃতি অভিভাবকেরা

তহবিল গরমিল

বাঙ্গালীর দোকানে পাঁচজন কর্ম্মচারী থাকিলে যখন যিনি গদীতে বসেন, তখন তাঁহার হাতে তহবিল থাকে। দিবসের মধ্যে এইরূপ পাঁচজনে তহবিল লইয়া থাকেন। এ নিয়ম বড়ই দোষাবহ। পাঁচ হাতে তহবিল থাকিলেই প্রায়ই রাত্রে তহবিল গরমিল হইয়া থাকে। বেশীর ভাগ তহবিল কমিয়াই যায়। কেহ তাহার জন্য দায়িত্ব গ্রহণ করে না। কর্ম্মচারীদিগের ভিতর এমন লোক থাকে যে, সময় বুঝিয়া কিছু কিছু আত্মসাৎ করিয়া পাঁচজনের দোষ দিয়া থাকে, সমস্ত দিন পরিশ্রম করিয়া রাত্রে তহবিল মিল না হইলে সে বিষয়ে আর তত কেহ মাথা ঘামায় না, কাজেই কম্‌তা সাহা জয় তহবিল খাতায় খরচ পড়ে। কিন্তু এক হাতে তহবিল থাকিলে এক জনকে দায়িত্ব গ্রহণ করিতে হইবে। এই সকল জানিয়া শুনিয়াও বাঙ্গালী ধনীমহাশয়েরা একজনকে তহবিল দেন না।

* • •

দৃষ্টান্তস্বরূপ আমরা দেখাইতেছি যে সাহেবদের যত ছোট কারবার হউক না কেন, তাহারা একজনের হাতে গোড়া হইতে তহবিল দিয়া থাকেন, তাহাতে তহবিলের দায়িত্ব সমস্ত সেই এক জনের হাতে থাকে এবং কখনও তহবিল কম্‌তার জন্য ফারমকে দায়ী হইতে হয় না।

কতকগুলি নিয়মাবলী

তহবিল সম্বন্ধে আমরা নিম্নলিখিত বিষয়গুলির প্রতি ব্যবসায়ীদিগের লক্ষ্য রাখিতে উপদেশ দিতেছি। নূতন ও পুরাতন ব্যবসায়ীরা নিয়মগুলির প্রতি লক্ষ্য করিয়া কার্য্য করিলে তাহাদের তহবিলের কোন গোলমাল হইবার ভয় থাকিবে না। বিষয়গুলি এই :—

১। তহবিল হইতে কদাচ কাহাকেও হাওলাৎ দেওয়া উচিত নহে বা দিবে না।

২। পাঁচ হাতে কদাচ তহবিল দিবেন না, সময় বিশেষে যদি দিতে হয়, তবে যিনি তহবিল লইবেন যেন মেল করিয়া খাতায় লিখিয়া লন।

৩। খুচরা পয়সা যাহা তহবিল হইতে দেওয়া হইবে, তাহা যেন সঙ্গে সঙ্গে খরচ লিখিয়া দেওয়া হয়, কদাচ কপাল টোকায় বা কানটোকায় (খাতার উপরে একটু লেখাকে বলে) লিখিয়া দেওয়া না হয়।

৪। তহবিল হইতে খরচ বা জমা করিবার পূর্ব্বে অগ্রে খাতায় লিখিয়া তবে আদান প্রদান করা কর্ত্তব্য।

৫। প্রত্যহ তহবিল-খাতা চেক করা দরকার, কারণ এমন অনেক বড় ধনীর ঘরে দেখা গিয়াছে যে, তহবিল খাতায় মজুত ৪০০০৲ চারি হাজার টাকা, কিন্তু সিন্দুকে আছে ২০০০৲ দুই হাজার টাকা। অনেক বিশ্বস্ত কর্ম্মচারী আছে, যাহারা গোপনে তহবিল হইতে টাকা লইয়া সুদে খাটাইয়া থাকে।

৬। দোকানের হাত বাক্‌স যাহা গদীতে বা চৌকীতে থাকিবে তাহা একটী লোহার চেন দিয়া যেন চৌকির সহিত তালা দেওয়া থাকে। গোড়া হইতে এই কাজটী করা দরকার। তাহার পর রাত্রে সমস্ত টাকা সিন্দুকে রাখিতে হইবে অথবা নিজের বাটীতে লইয়া যাইবেন।

৭। যদি কোন কর্ম্মচারী কুবুদ্ধিতে তহবিল তছরুপাত করে, তাহা হইলে সঙ্গে সঙ্গে তাহার প্রতিকার করিতে হইবে। আবশ্যক বিবেচনা করিলে পুলিসে দেওয়া কর্ত্তব্য, নহিলে পাঁচজনের ভয় থাকিবে না।

৮। তহবিল কমতা হইলে সঙ্গে সঙ্গে সেই কর্ম্মচারীর নামে খরচ লিখিবেন।

৯। কলিকাতার মত সহরে যাহাদের ব্যবসা আছে অথবা যেখানে ব্যাঙ্ক আছে সেই স্থানে সিন্দুকে বা তহবিলে বেশী টাকা না রাখিয়া ব্যাঙ্কে প্রত্যহ টাকা জমা দেওয়া ভাল। ব্যাঙ্কে টাকা থাকিলে রাত্রে তহবিল মিল করিতে খুব কম সময় লাগিবে এবং বাজারে ক্রেডিট্ বৃদ্ধি হইবে।

২০। রিজার্ভ ফণ্ড (Reserve fund)

রিজার্ভ ফণ্ডের বাংলা কথায় ঠিক প্রতিশব্দ অভিধানে না থাকায় আমরা ইংরাজি কথাই এখানে ব্যবহার করিলাম। বাঙ্গালী ব্যবসায়ীদিগের, পূর্ব্বে কখনও রিজার্ভ ফণ্ড ছিল না বা তাহারা জানিতেন না। অধুনা শিক্ষিত ব্যবসায়ীরা ইহার সুবিধা বিবেচনা করাতে, আজকাল অনেক কারবারে রিজার্ভ ফণ্ড খোলা হইয়া থাকে।

* * *

এইবার আমরা ইহার অর্থ কি, তাহাই বুঝাইতেছি। ব্যবসায়ে

রিজার্ভ ফণ্ড কাহাকে বলে ?

বাৎসরিক হিসাব করিয়া যে টাকা লাভ হইবে, অগ্রে সেই টাকার কিছু অংশ কোন ব্যাঙ্কে সেই কারবারের নামে গচ্ছিত (reserve) রাখাকে "রিজার্ভ ফণ্ড" বলে। যাহাদের কারবারে অন্ততঃ পক্ষে পাঁচ বৎসর রিজার্ভ ফণ্ডে টাকা জমিয়া যায়, তাহাদের কারবারে লোকসান হইলেও সেই কারবার বন্ধ হইয়া যায় না।

* * *

এইবার আমরা দেখাইব, যে রিজার্ভ ফণ্ডের সুবিধা ও উপকারিতা কি। রিজার্ভ ফণ্ডে টাকা প্রতি বৎসর জমিতে থাকিলে ক্রমে ক্রমে বৎসরেই বৃদ্ধি হইতে থাকে। এই ভাবে প্রতি বৎসর লাভ যেমন বেশী

রিজার্ভ ফণ্ডে সুবিধা কি ?

হইবে, টাকাও সেই পরিমাণে জমিতে থাকিবে এবং ৫।৭ বৎসরের মধ্যে মূলধনের অধিক টাকা হইয়া দাঁড়াইবে। ঐ টাকা সহজে কেহ খরচ করে না। উহা ক্রমাগত বাড়িতেই থাকে। ইহাতে কি কি বিষয়ে সুবিধা আছে নিম্নে আমরা লিখিতেছি :—

১। যাহাদের এক নামে কারবার চলিতেছে, তাহারা রিজার্ভ ফণ্ড করে না। যেখানে পাঁচজন ধনী মিলিয়া কারবার করে অথবা যাহারা লিমিটেড কোম্পানী খুলিয়া থাকে তাহারাই রিজার্ভ ফণ্ডে টাকা জমা দিয়া থাকে।

২। ঐ ফণ্ডে টাকা বেশী জমিতে থাকিলে অংশীদারদিগের কোম্পানির উপর প্রগাঢ় বিশ্বাস স্থাপন হয়, এবং সেই কোম্পানির সেয়ারের কাগজ লোকে আদরের সহিত খরিদ করিয়া থাকে।

৩। লোকের বিশ্বাস যত বাড়িতে থাকিবে, ফারমের সুনামও দিন দিন তত বর্দ্ধিত হইতে থাকিবে এবং কারবার চালাইবার জন্য বা কারবারকে বৃদ্ধি করিবার জন্য টাকার প্রয়োজন হইলে, সকল ব্যাঙ্কওয়ালা নিঃসঙ্কোচে অধিক পরিমাণে কম সুদে টাকা ধার দিয়া থাকে।

৪। রিজার্ভ ফণ্ডে টাকা বেশী জমিলে, সেই ফারমকে গবর্ণমেণ্ট খুব বিশ্বাস করিয়া থাকে এবং পাশ্চাত্যদেশের বণিকেরা ও কারখানাওয়ালারা (Manufacturer) নিঃসঙ্কোচে বিনা টাকায় অধিক টাকার মাল ধারে ছাড়িয়া থাকে।

৫। কারবার করিতে করিতে হটাৎ যদি কোন কারবারে মোটা টাকা লোকসান হইয়া যায়, যাহার দরুণ সমস্ত মূলধন নষ্ট হইতে পারে, এইরূপ অবস্থায় ঐ রিজার্ভ ফণ্ডের টাকা ফারমকে বাঁচাইয়া থাকে। কাজেই বড় বড় ফারম সহজে দেউলিয়া (Insolvent) হয় না।

* * *

পূর্ব্বে আমরা ইহার মর্ম্ম বুঝিতে পারিতাম না—এখন ইংরাজ বণিকদিগের অনুকরণে আমরা ইহার উপকারিতা বেশ বুঝিতে পারিয়াছি বলিয়া, এখন অনেক ব্যবসায়ে আমরা রিজার্ভ ফণ্ড করিয়া থাকি। প্রত্যেক

ব্যবসায়ে, ক্ষুদ্র হউক আর বৃহৎ হউক, গোড়া হইতে রিজার্ভ ফণ্ড খোলা খুব ভাল।

বীমা

Insurance

যে সকল ঘটনা ঘটিলে মনুষ্যের ক্ষতি হয় এবং যাহার প্রতিরোধ করা মনুষ্যের ক্ষমতার অতীত সেই সকল ঘটনাজনিত ক্ষতির পূরণার্থে সাধারণ ব্যক্তি ও ব্যবসায়ীরা যে বিধি অবলম্বন করেন তাহাকে "বীমা বিধি" (Insurance) বলা যায়। বাস্তবিক পক্ষে এই 'বীমা বিধি' পরস্পরের সাহায্য করা এবং যে ব্যক্তিসমূহের মধ্যস্থতায় উহা সুচারুরূপে সম্পন্ন হয় তাহাদিগকে পুরস্কার স্বরূপ লাভ দেওয়া ব্যতীত আর কিছুই নহে।

বীমা বা ইনসিওরেন্স বলিলে বীমাওয়ালা ও বীমাকারীর মধ্যে সর্ত্ত বুঝায়। এই সর্ত্ত সম্বলিত নিদর্শন পত্রকে পলিসি (Policy) কহে। বীমা নানা প্রকারের হইয়া থাকে যথাঃ—১। জীবন বীমা (Life Policy) ২। অগ্নি বীমা (Fire Policy) ৩। জলযানের বীমা (Marine Policy) ৪। বিবাহ বীমা (Marriage Policy) ৫। পশু বীমা (Animal Policy) ৬। আকস্মিক বীমা (Accident Policy) প্রভৃতি।

* * *

বীমা করিলে আমাদের কি সুবিধা হইতে পারে, তাহা কাহারও অবিদিত নাই বলিয়া এখানে সে সম্বন্ধে বিশদভাবে লিখিলাম না।

কলিকাতায় অনেক বীমা কোম্পানি আছে এবং সেই সকল কোম্পানির ভারতের প্রত্যেক জেলাতে দালাল আছে। দালালেরা বীমার কার্য্য করাইয়া দিয়া থাকে—যাহারা কোন বিষয়ের বীমা করিতে চান, তাঁহারা যে কোম্পানিতে বীমা করিবেন, সেই কোম্পানির আপিসে পত্র লিখিলেই কোম্পানির দালাল আপনার নিকট গিয়া সমস্ত বন্দোবস্ত করিয়া দিবে।

এখানে আমরা কেবল ব্যবসা সম্বন্ধে অগ্নিবীমা ও জলযানের বীমা সম্বন্ধে আলোচনা করিতেছি। ব্যবসা ক্ষেত্রে যে সকল গুদামে মহাজনের মাল থাকে অথবা যে সকল নৌকায় সর্ব্বদা মাল বোঝাই হইয়া যাতায়াত করিয়া থাকে সেই সকল গুদামে ও নৌকায় বীমা করা হইয়া থাকে।

আপনি যত টাকা মূল্যের মালের বীমা করিবেন, সেই মূল্যের হিসাবে আপনাকে প্রতি তিন মাস অন্তর প্রিমিয়ম (Premium) দিতে হইবে। তাহার পর দৈবঘটনায় যদি সেই গুদামে অগ্নি লাগিয়া বা নৌকা ডুবিয়া সমস্ত মাল নষ্ট হইয়া যায় তাহা হইলে যত টাকার বীমা করা হইয়াছে তত টাকা বীমা কোম্পানির নিকট পাওয়া যায়। পাটের ব্যবসায়ী মাত্রেই বীমা করিয়া থাকে, কারণ পাটের গুদামে প্রায়ই অগ্নি লাগিয়া থাকে, সেই জন্য গুদাম ও নৌকা বীমা সম্বন্ধে বিশেষভাবে জানিতে হইলে কোন বীমা কোম্পানীর নিয়মাবলী পাঠ করিলেই বুঝিতে পারিবেন।

পঞ্চম বিভাগ

বাণিজ্যে বিনিময়

Arbitration of Exchange

এই বিভাগে ব্যবসায়ে মুদ্রার বিনিময় কি ভাবে করিতে হয়, বিনিময়ের সুবিধা কি, চেকের আদান প্রদান, চেক সম্বন্ধে কতকগুলি জ্ঞাতব্য বিষয়, অর্ডারি চেক, বেয়ারার চেক ও ক্রস্ চেক কাহাকে বলে, চেকের দ্বারা আদান প্রদান, চেক বা হুণ্ডী বিক্রয় করা সম্বন্ধে জ্ঞাতব্য বিষয়, হুণ্ডীর আদান প্রদান, হুণ্ডী কি, দর্শনী হুণ্ডী কাহাকে বলে, মিতি হুণ্ডী কাহাকে বলে, হুণ্ডীর আদর্শ, হুণ্ডী সম্বন্ধে জ্ঞাতব্য বিষয়, বিলাতি হুণ্ডীর কথা, বিলাতি হুণ্ডী সম্বন্ধে জ্ঞাতব্য বিষয়, বিলাতী হুণ্ডীর কতকগুলি ইংরাজি term, বিলাতি হুণ্ডীর আদর্শ প্রভৃতি বিশদ ভাবে দেওয়া হইয়াছে।

* * *

বাণিজ্যের বিনিময়কে Exchange বলে। অন্যের নিকট প্রাপ্য অর্থের দাবি সত্ব প্রদান করিয়া অর্থাৎ মাল বিক্রয় করিয়া সেই মালের মূল্য নগদ টাকা না দিয়া পাওনাদারকে আদায় করিবার বরাত দিয়া তাঁহার ঋণ পরিশোধ করিলে বাণিজ্যে বিনিময়ের অর্থাৎ Exchangeএর সূত্রপাত হয়। এইরূপ ব্যাপারকে বাণিজ্যে বিনিময় কার্য্য বলে।

এই বিনিময় কার্য্যে যদি পাওনাদার ও দেনাদার একই দেশে এক স্থানে বা ভিন্ন ভিন্ন স্থানে বাস করেন, তাহা হইলে ধাতুমুদ্রা হস্তান্তর বা প্রেরণ না করিয়া হুণ্ডী বা ব্যাঙ্কের চেক দ্বারা ঋণ পরিশোধ করাকে **অন্তর্বিনিময়** (Internal Exchange) বলে, এবং যদি উহারা ভিন্ন

ভিন্ন দেশে বাস করেন, তাহা হইলে ধাতু মুদ্রা প্রেরণ না করিয়া হুণ্ডী বা ব্যাঙ্কের চেক দ্বারা ঋণ পরিশোধ করাকে বহির্বিনিময় (Foreign Exchange) বলে।

*   *   *

ব্যবসায়ীদিগের বিনিময়ে কি সুবিধা আছে, তাহাই এখানে দেখাইতেছি। মনে করুন আপনি ঢাকা হইতে পাঁচ হাজার টাকার পাট খরিদ করিলেন, এখন ঢাকাতে ঐ পাঁচ হাজার নগদ টাকা পাঠাইতে হইলে, হয় আপনাকে একটী লোক পাঠাইয়া টাকা পাঠাইতে হইবে, না হয় পাঁচ হাজার টাকার নোট পোষ্টাপিসের ইনসিওর দ্বারা পাঠাইতে হইবে।

বিনিময়ের সুবিধা কি ?

যদি লোক পাঠাইয়া নগদ টাকা পাঠান হয়, তাহা হইলে একটী লোকের ঢাকা যাতায়াতের খরচ অন্ততঃ পক্ষে ১৫৲ টাকা পড়িবে এবং সেই টাকা লইয়া যাইবার পথে অনেক বিপদ আছে। যদি ইনসিওর করিয়া পাঠান হয়, তাহা হইলে অন্ততঃ ৬৷৹ টাকা খরচ পড়ে, তাহাতেও ভয়ের কারণ আছে। কিন্তু আপনি যদি পাঁচ হাজার টাকার একখানি হুণ্ডী বা ব্যাঙ্কের চেক পাঠান তাহা হইলে ৵১০ আনা খরচে চলিয়া যাইবে এবং তাহাতে কোন ঝন্‌ঝাট থাকিবে না। ইহাতেই বুঝুন যে হুণ্ডী বা চেকে কিরূপ সহজে বিনিময়ে ঋণ পরিশোধ করিবার সুবিধা হইয়া থাকে।

এই প্রকার যদি ইংলণ্ড, জাপান ও আমেরিকা প্রভৃতি দূর দেশে টাকা পাঠাইবার আবশ্যক হয়, তাহা হইলে হুণ্ডী বা চেকে কত সুবিধা হইয়া থাকে। তবে পাশ্চাত্য দেশের সহিত আদান প্রদান করিতে হইলে সেই সকল দেশে যেরূপ ধাতু মুদ্রার প্রচলন আছে এবং ভারতের মুদ্রার সহিত যেরূপ বিনিময়ের দর হইয়া থাকে, সেইভাবে আদান প্রদান করিতে হইবে অর্থাৎ এক দেশের ধাতুনির্ম্মিত অর্থের বস্তুগত মূল্যের তুলনায়

দ্বারাই টাকশালানুযায়ী বিনিময়ের সমতা (Mint par of Exchange) নিরূপিত হইয়া থাকে।

এতদ্দ্বারা অবগত হওয়া যায় যে ইংলণ্ডের এক পাউণ্ড স্বর্ণমুদ্রা ভারতের কতগুলি রৌপ্য মুদ্রার সমান। অথবা আমাদের দেশের কত টাকা ফরাসী বা আমেরিকার কত ফ্রাঙ্ক বা কত ডলারের সমান হইবে। ইংলণ্ডের সভারিণ, বাইশ ভাগ অকৃত্রিম স্বর্ণ ও দুই ভাগ মিশ্রণ আছে আর ভারতে রৌপ্য মুদ্রা বার ভাগের এগার ভাগ অকৃত্রিম।

কার্য্য ক্ষেত্রে দেখা যায় যে আন্তর্জাতিক ব্যবসায়ে টাঁকশালানুযায়ী বিনিময়ে সমতার উপর বিনিময়ের হার নির্ভর করে না। দুইটী দেশের বাণিজ্যের অবস্থার তুলনায় যখন যেরূপ হার স্থির হয় তখন সেই হারে আদান প্রদান হইয়া থাকে।

পাশ্চাত্য দেশের মুদ্রার দর প্রত্যহই কম বেশী হইয়া থাকে এবং সেই সংবাদ বিশ্বদূত রয়টার পৃথিবীর সকল স্থানে প্রেরণ করিয়া থাকে এবং প্রসিদ্ধ প্রসিদ্ধ সংবাদ পত্রে ঐ সংবাদ প্রকাশিত হইয়া থাকে। ঐ মুদ্রার দর বা (Exchange) লইয়া মহাজনেরা বিলাতি মালের খরিদ বিক্রি করিয়া থাকেন। বিলাতি এক্সচেঞ্জ কসিবার জন্য Commercial Arithmetic নামক পুস্তকখানি দেখিলেই বুঝিতে পারিবেন, যে কিরূপ ভাবে ভিন্ন ভিন্ন দেশের পাউণ্ড, শিলিং, ডলার মার্ক ও ফ্রাঙ্ক প্রভৃতি ভারতের টাকার সহিত সামঞ্জস্য করিতে হয়।

* * *

মুদ্রার বিনিময়ের কার্য্য দুই প্রকারে হইয়া থাকে যথা :—১। চেক (Cheque) ২। হুণ্ডী (Hundi)। উপরোক্ত দুই প্রকারে কিরূপ ভাবে কার্য্য হইয়া থাকে, তাহা বিশদভাবে লিখিতেছি।

* * *

১। চেক (Cheque)

ব্যাঙ্কে টাকা জমা রাখিলে ব্যাঙ্কওয়ালা যে নিদর্শনপত্র দেয় তাহাকে চেক বলে ; অথবা নির্দ্দিষ্ট কোন ব্যাঙ্কের নামে যে বিল অফ এক্সচেঞ্জ লিখিয়া দেওয়া যায় ও "চাহিবা মাত্র টাকা দিতে হইবে" স্পষ্টাক্ষরে ইহা ভিন্ন অন্য নিয়ম না থাকিলে তাহাই 'চেক' বলিয়া গণ্য।

অতএব দেখা যাইতেছে যে চেক ও বিল অফ এক্সচেঞ্জে বিশেষ কোন প্রভেদ নাই। বিল অফ এক্সচেঞ্জ যে কোন লোকের যে কোন দাওয়া থাকিলে দেওয়া যাইতে পারে, কিন্তু চেক্ ব্যাঙ্কারের নিকট যে অর্থ মজুত আছে বা যে পরিমাণ ধার করিবার অনুমতি আছে, তাহাই দাবী করিবার নিমিত্ত ব্যাঙ্কের উপর আদেশ করিয়া লেখা হয়।

চেক সম্বন্ধে কতকগুলি জ্ঞাতব্য বিষয়।

১। ব্যাঙ্কে টাকা জমা রাখিবার দুই প্রকার নিয়ম আছে যথা—স্থায়ী আমানত (Fixed Deposit), চল্‌তি আমানত (Current Deposit)। স্থায়ী আমানত রাখিলে তাহাতে চেক কাটা চলে না, চল্‌তি আমানতে যখন ইচ্ছা চেক কাটিতে পারা যায়।

২। প্রত্যেক ব্যাঙ্কের একটী নির্দ্দিষ্ট নিয়ম আছে যে, এত টাকা জমার উপর যে টাকা বেশী থাকিবে সেই বেশী টাকার মধ্যে চেক কাটিতে হইবে, সেই জন্য চেক কাটিবার পূর্ব্বে সেইটী লক্ষ্য করা চাই।

৩। চেক তিন প্রকারে কাটা হইয়া থাকে—প্রথম অর্ডারি চেক অর্থাৎ যাহার নামে চেক দিবেন তাহার নাম লিখিয়া অর্ডার (order) বলিয়া লিখিয়া দিতে হইবে যেমন—

Pay to Hari Pado Kundu or Order.

দ্বিতীয়—বাহকের চেক (Bearer) যেমন—

Hari Pado Kundu or Bearer.

অর্ডারি চেক দিতে হইলে প্রথম আদর্শ মত হাতে লিখিয়া দিতে হয়, কিন্তু বেয়ারার চেকের কেবল নামটী হাতে লিখিলেই চলে কেননা Bearer কথাটী ছাপান থাকে। অর্ডারি চেক দিবার সময় 'বেয়ারার' কথাটী কাটিয়া দিতে হয়। তৃতীয়—ক্রস্‌ড চেক (Crossed Cheque)। ক্রস্‌ড চেক লিখিবার সময় যাহার নামে চেক লিখিবে তাহার কেবল নাম থাকিবে এবং ত্যারচা ভাবে দুইটী সমান্তর রেখাপাত (Cross) থাকিবে, কেহ কেহ রেখাপাত না করিয়া চেকের নীচে Cross + কথাটী লিখিয়া দিয়া থাকেন। উপরোক্ত তিন প্রকার চেকের সম্বন্ধে আরো জ্ঞাতব্য বিষয় যাহা আছে, তাহা নিম্নে দেওয়া হইল।

(ক) Order Cheque—যাহার নামে অর্ডারি চেক থাকে, তাহাকে চেকের পৃষ্ঠে নাম স্বাক্ষর করিয়া দিতে হয় এবং যে লোক ব্যাঙ্কে টাকা আনিতে যায়, সে লোক ব্যাঙ্কের যদি পরিচিত না হয়, তাহা হইলে ব্যাঙ্ক-ওয়ালা টাকা দেয় না, তবে সামান্য ২।১ শত টাকা হইলে দিয়া থাকে, কিন্তু বেশী টাকার চেক হইলে পরিচিত হওয়া দরকার।

(খ) Bearer Cheque—বেয়ারার চেক হইলে যে কোন লোক উহা ব্যাঙ্কে গিয়া দেখাইলেই টাকা দিবে, তাহাতে কোন আপত্তি নাই। সেই জন্য বেয়ারার চেক হারাইয়া গেলে অন্য লোকে সহজেই টাকা বাহির করিয়া লইতে পারে বলিয়া, সহজে কেহ বেয়ারার চেক দিতে ইচ্ছা করে না।

(গ) Crossed Cheque—ক্রস্‌ড চেকে প্রতারণার আদৌ ভয় নাই। কারণ ক্রস্‌ড চেক ভাঙ্গান চলে না, যে ব্যাঙ্কের উপর চেক দেওয়া হয়, সেই

ব্যাঙ্কে প্রাপকের হিসাব থাকিলে তাহার নামে জমা করিয়া লইবে, কাজেই কোন গোলযোগ হইবার ভয় থাকে না। তবে ক্রস চেকের যদি টাকার দরকার হয়, তাহা হইলে প্রথমে চেকখানি ব্যাঙ্কে নিজের নামে জমা দিতে হয়, তাহার পর আপনাকে নিজের খাতা হইতে একখানি self (নিজ নামে) চেক issue করিয়া তাহা cash করিয়া লইতে হয়। ক্রস-চেক-লেখক—চেক লিখিয়া চেকের উপরে নিম্নলিখিত দুই প্রকারের চিহ্ন দিয়া থাকে—সেই চিহ্ন থাকিলে বুঝিতে হইবে যে ইহা ক্রস চেক, নিম্নে আদর্শ দেখুন।

১। এণ্ড কোং

২। Through Bengal Bank

প্রথম আদর্শ সম্বন্ধে বিশদভাবে লেখা হইয়াছে—দ্বিতীয় আদর্শ সম্বন্ধে কিছু জানিবার আছে। ঐ যে দুইটী লাইনের মধ্যে through Bengal Bank লেখা আছে, উহাতে বুঝিতে হইবে যে ক্রস চেক যে কোন ব্যাঙ্কের উপর কাটা হউক না কেন উহা Bengal Bankএ জমা না দিলে চলিবে না। মনে করুন এলাহাবাদ ব্যাঙ্কের উপর আপনি একখানি ক্রস চেক পাইয়াছেন; এখন আপনাকে প্রথমে এলাহাবাদ ব্যাঙ্কে চেকখানি জমা দিতে হইবে, তাহার পর এলাহাবাদ ব্যাঙ্ক ঐ চেকখানি নিজের পিয়নের দ্বারা বেঙ্গল ব্যাঙ্কে জমা দিয়া তাহার রসিদ পাইলে তবে আপনার নামে এলাহাবাদ ব্যাঙ্ক চেকের টাকা জমা করিবে। এরূপ করার উদ্দেশ্য যে চেক দেনেওলা বেঙ্গল ব্যাঙ্ককে সাক্ষী রাখিয়া ঐ চেকের জমা খরচ

করাইতে চায়। এইরূপ ধরণের চেক প্রায়ই পাশ্চাত্য দেশের সহিত কারবার করিলে করিয়া থাকে।

* * *

হুণ্ডীতে যে সকল পক্ষের বিষয় লেখা থাকে, চেকেও তাহা দৃষ্ট হয়, যেমন লেখক, দায়ক ও প্রাপক। যেহেতু ব্যাঙ্ক চাহিবামাত্র আমানতকারীর টাকা দিতে বাধ্য—সেই হেতু "চাহিবামাত্র টাকা দিবে" এ কথা প্রয়োগ নিষ্প্রয়োজন বলিয়া চেকে লিখিত থাকে না। চেকের নিমিত্ত বিশেষ কোন কাগজে লিখিবার প্রথা নাই, সেই জন্য প্রতারণার ভয়ে ব্যাঙ্ক নিজে ছাপান চেক্‌পত্রগুলি সরবরাহ করিয়া থাকে।

প্রত্যেক চেকেই ৴০ আনার ষ্ট্যাম্প দিতে হয়, সেই জন্য ব্যাঙ্কওয়ালারা বিলাত হইতে চেক ছাপাইয়া আনাইবার সময় ৴০ আনার ষ্ট্যাম্প মুদ্রিত করিয়া আনেন। ঐ ষ্ট্যাম্পের মূল্য স্বরূপ ব্যাঙ্ক চেকের মূল্য এক আনা ধার্য্য করিয়া থাকেন। চেকের একখানি আদর্শ দেওয়া হইল।

আপনার নিজের যদি নগদ টাকার দরকার হয়, তাহা হইলে যে ব্যাঙ্কে আপনার টাকা আমানত আছে—সেই ব্যাঙ্কের উপর আপনাকে নিজ নামে অর্থাৎ pay to "self" লিখিয়া দিতে হইবে এবং চেকের পৃষ্ঠে নিজের নাম সহি করিয়া পাঠাইয়া দিলে তবে টাকা পাইবেন।

চেকে যত টাকার কথা লেখা থাকে, তাহার অনতিপরেই 'কেবল' (only) এই কথাটী লিখিত হয়, কারণ কোন কথা না লেখা থাকিলে প্রতারণা করিবার ইচ্ছা থাকিলে অপরে আরও টাকার কথা পরে বসাইয়া দিতে পারে। সেইরূপ যেখানে অঙ্কে টাকা লেখা থাকে, তাহার অব্যবহিত পরেই একটী দাঁড়ী দেওয়া হয় পাছে কেহ অন্য অঙ্ক যোগ

করিয়া দেয়।

যাহার নামে চেক দেওয়া হয়, তাহাকে চেকের পৃষ্ঠে সহি করিয়া দিতে হয়। সহি করিবার সময় যেরূপ বানান লেখা আছে, ঠিক সেইরূপ বানান লিখিয়া না দিলে চেক অগ্রাহ্য হয়।

যাহার নামে টাকা আমানত থাকে, প্রথম হিসাব (account) খুলিবার সময় তাহাকে ব্যাঙ্কে গিয়া তাহাদের 'signature sample' বহিতে সহি করিয়া দিতে হয় এবং যখন তিনি চেকে সহি করিবেন তখন সেই বানান মত সহি করিতে হইবে, তাহা না হইলে সেই চেক অগ্রাহ্য হইবে।

চেক ভাঙ্গাইবার সময় ব্যাঙ্কওয়ালা প্রত্যেক বারেই আমানতকারীর সহি 'signature' মিলাইয়া লইয়া থাকে।

*   *   *

চেকের দ্বারায় আদান প্রদান

চেকের দ্বারা ব্যবসায়ীদিগের আদান প্রদানের বেশ সুবিধা হইয়া থাকে বিশেষতঃ কলিকাতার ন্যায় মহানগরীতে যেখানে অনেক ব্যাঙ্ক আছে, সেইখানে নগদ টাকার আদান প্রদান খুব কম হইয়া থাকে। বড় বড় কারবারী মাত্রেই বিশেষতঃ সাহেবদিগের আদান প্রদান নগদ টাকায় আদৌ হয় না—সমস্তই চেকের দ্বারা হইয়া থাকে, চেকের দ্বারা আদান প্রদানে নিম্নলিখিত ভাবে সুবিধা হইয়া থাকে যথা :—

(ক) নগদ টাকা তহবিলে থাকিলে তাহার দায়িত্ব থাকে এবং প্রত্যহ সেই টাকা তহবিল মেলাইবার সময় মেল করিয়া রাখিতে হয়—চেকের আদান প্রদানে সেই সকল ঝঞ্ঝাট করিতে হয় না।

(খ) ব্যাঙ্কে টাকা থাকিলে মহাজনের নিকট ইজ্জৎ বেশী থাকে এবং কারবারের গুরুত্ব বাড়িয়া যায়।

(গ) তহবিলে বেশী টাকা থাকিলে এবং খরচের আবশ্যক না হইলে নগদ টাকাটা বসিয়া থাকে, কিন্তু ব্যাঙ্কে টাকা জমা থাকিলে শতকরা দুই টাকা সুদ পাওয়া যায়, তাহাতে বৎসরে অনেক টাকা সুদে আমদানি হইয়া থাকে।

(ঘ) তহবিলে বেশী টাকা মজুত থাকিলে তহবিল তছরুপাতের এবং চোর ডাকাতের ভয় থাকে, কিন্তু ব্যাঙ্কে টাকা থাকিলে সে ভয় থাকে না।

(ঙ) চেকের আদান প্রদান থাকিলে জমা খরচের খুব সুবিধা থাকে এবং স্থানান্তরে টাকা পাঠাইবার আবশ্যক হইলে নোট সংগ্রহ করা ও নোট পাঠানর ঝঞ্ঝাট থাকে না এবং ইনসিওর খরচ বাঁচিয়া যায়।

(চ) কলিকাতার যে সকল মহাজনের ব্যাঙ্কে টাকা আনাগোনা থাকে তাহারা প্রত্যহ বৈকালে ৩টার পূর্ব্বে তহবিলে হাতখরচের মত টাকা রাখিয়া বাকি টাকা ব্যাঙ্কে পাঠাইয়া দিয়া থাকে।

* * *

চেক বা হুণ্ডী বিক্রয় করা সম্বন্ধে জ্ঞাতব্য বিষয়।

চেক বা হুণ্ডী পরস্পরে বিক্রয় করা চলে অর্থাৎ আপনি যদি হরিদাস নন্দীর নিকট কোন বিষয়ের পাওনা বাবদে একখানি হাজার টাকার চেক প্রাপ্ত হন তাহা হইলে আপনি সেই চেকখানি ব্যাঙ্কে না ভাঙ্গাইয়া আপনার পাওনাদার সতীশচন্দ্র কুণ্ডুকে অনায়াসে দিতে পারেন। কিন্তু সেই

চেকখানি যখন সতীশচন্দ্র কুণ্ডুকে দিবেন তখন সেই চেকের পৃষ্ঠে আপনাকে বেচি (sold) করিয়া দিতে হইবে অর্থাৎ pay to Satish Chandra Kundu এই কথাটী আপনাকে লিখিয়া দিতে হইবে, তাহা হইলে সতীশচন্দ্র কুণ্ডু সেই চেকখানি ব্যাঙ্কে অনায়াসে ভাঙ্গাইয়া লইতে পারিবে। তবে সেইখানি যদি ক্রস চেক হয় তাহা হইলে বিক্রয় হইতে পারে বটে, কিন্তু ভাঙ্গান চলিবে না। এই প্রকার হুণ্ডীরও বেচাকেনা হইয়া থাকে।

চেকের অপেক্ষা মাড়োয়ারীদিগের হুণ্ডী এই প্রকারে বহু দূর দেশান্তরে বিক্রী হইয়া ৫।৭ মহাজনের হাত দিয়া এক মাসের পর টাকা দেনেওয়ালার নিকট আসিয়া পড়ে, তাহাতে তাহাদের টাকার খুব ফের চলিয়া থাকে।

২। হুণ্ডীর আদান প্রদান
Bill of Exchange.

এইবার আমরা হুণ্ডীর সম্বন্ধে লিখিতেছি। ব্যবসায়ে মূলধন না থাকিলে যেমন কার্য্য চলে না, সেইরূপ হুণ্ডীর আদান প্রদান না করিলে টাকার আদান প্রদানে সুবিধা হয় না। প্রথমে বুঝুন—

* * *

হুণ্ডী কি ?

হুণ্ডী অর্থকারবার বিশেষের একখানি নিদর্শনপত্র বা একখানি বরাতি চিঠি মাত্র—যে চিঠিতে টাকার আদান প্রদান চলিয়া থাকে। একখানি সাদা কাগজে ৴৹ আনার হুণ্ডী ষ্ট্যাম্প (Hundi Stamp) অথবা পোষ্টাফিসের ডাকটিকিট সহি করিয়া দিতে হয়। তাহা ছাড়া হুণ্ডীর জন্য গবর্ণমেণ্টের স্বতন্ত্র কাগজ আছে। কিন্তু সাধারণ ব্যবসায়ীরা সাদা কাগজে লিখিয়া থাকেন। অনেকে ব্যাঙ্কের চেকের মত ছাপান হুণ্ডীর "ফরম" রাখিয়া থাকেন।

হুণ্ডী দুই প্রকার যথা :—দর্শনী হুণ্ডী ও মিতি বা মুদ্দতি হুণ্ডী।

১। দর্শনী হুণ্ডী (Demand Bill) কাহাকে বলে ?

যে হুণ্ডী দেখাইবামাত্র সাক্রাই (স্বীকার acceptance) করিয়া পরদিনে সেই হুণ্ডীর টাকা সমস্ত ভুক্তান (pay) দেওয়া হয়, তাহাকে "দর্শনী হুণ্ডী" বলে।

ব্যবসায় ক্ষেত্রে দেখিতে পাওয়া যায় যে "দর্শনী হুণ্ডী" প্রায় ব্যবসায়-ঘটিত কার্য্যোপলক্ষে লিখিত হয় না ; যখন কোনও ব্যবসায়ী অপর দেশে কাহাকেও অর্থ পাঠাইয়া থাকেন, তাঁহারা দর্শনী হুণ্ডীর প্রয়োগ করিয়া থাকেন। এইরূপ দর্শনী হুণ্ডীর প্রয়োগ প্রচলিত থাকায় নগদ মুদ্রা প্রেরণ না করিয়া ব্যবসায়ীরা তাহাদের ভিন্ন দেশীয় পাওনাদারগণের ঋণ পরিশোধ করিয়া থাকেন ; অথবা ভিন্ন দেশে গিয়া তাঁহাদের অর্থের প্রয়োজন হইলে, অর্থ বহন করিয়া না লইয়া গিয়া তথায় উহার ব্যবহার করিতে সক্ষম হয়েন।

* • •

২। মিতি হুণ্ডী (Sight Bill) কাহাকে বলে।

যে সকল হুণ্ডী লিখিবার কালীন পত্রে খুলিয়া লিখিয়া দেওয়া হয়, যে "এই হুণ্ডীর টাকা ৩১ দিন পরে বা ৪১ দিন পরে টাকা দিবে" তাহাকে মিতি হুণ্ডী বা মুদ্দতী হুণ্ডী বলিয়া থাকে। মিতি হুণ্ডীও দর্শনী হুণ্ডীর ন্যায় পৌঁছিলে সাকরাই করান হইয়া থাকে।

মুদ্দতি হুণ্ডী যে তারিখে লেখা হয়, সেই তারিখ হইতে নির্দিষ্ট কালের মধ্যে অর্থ প্রদান করিতে হইলে মুদ্দতকালের ন্যূনাধিক দেখিয়া উহাকে অল্প মুদ্দতের হুণ্ডী (short bills) বা অধিক মুদ্দতের হুণ্ডী (Long bills) বলিয়া থাকে এবং মুদ্দতি হুণ্ডী দেখিয়া স্বীকার করার পর হইতে মুদ্দতকালের মধ্যে অর্থ প্রদান করিতে হইলে এই মুদ্দতি হুণ্ডীকে (sight bills) বলে। দর্শনমাত্র অর্থ প্রদান করিতে হয় বলিয়া, দর্শনী হুণ্ডী স্বীকার করিতে হয় না। নিম্নে আদর্শ দেওয়া হইল।

আদর্শ দেখুন।

মনে করুন, আমি চন্দননগর হইতে কলিকাতায় শ্রীযুক্ত ভূষণচন্দ্র পালের নিকট ১২০০৲ বার শত টাকা পাঠাইব, এবং কলিকাতার শ্রীযুক্ত নারায়ণচন্দ্র শেঠের নিকট হইতে এখানকার শ্রীললিতমোহন নন্দীর ১২০০৲ টাকা আনাইবার আবশ্যক হইয়াছে—এখন উপরোক্ত ললিতমোহন নন্দী আমার নিকট ১২০০৲ শত টাকা লইয়া একখানি হুণ্ডী লিখিয়া দিলেন এবং কলিকাতার তাহার মহাজন নারায়ণচন্দ্র শেঠকে ডাকযোগে সংবাদ দিলেন। এখানে আমি ঐ হুণ্ডী খানি খাতায় জমা খরচ করিয়া কলিকাতায় আমার মহাজন শ্রীযুক্ত ভূষণচন্দ্র পালকে রেজেষ্টারী পত্র মধ্যে হুণ্ডীখানি পাঠাইয়া দিলাম।

কলিকাতায় ঐ হুণ্ডীখানি পৌছিলে ভূষণবাবু তাহার জমাদারের দ্বারা নারায়ণবাবুর গদীতে সাগরাই করিবার জন্য পাঠাইয়া দিলেন। জমাদার হুণ্ডীখানি দিয়া চলিয়া আসিল। তাহার পর নারায়ণবাবু হুণ্ডীখানি সাগরাই করিয়া নিজের জমাদারের দ্বারা পুনরায় ভূষণবাবুর গদীতে পাঠাইয়া দিলেন। তাহার পর দিন ভূষণবাবুর জমাদার পুনরায় নারায়ণবাবুর গদীতে গিয়া হুণ্ডীর সমস্ত টাকা লইয়া গেল। এই হুণ্ডীর কাজ পাঠকগণ বোধ হয় এইবারে বেশ বুঝিতে পারিলেন।

এই প্রকার হুণ্ডীর কাজ ভারতে এবং পাশ্চাত্য দেশে সকল ব্যবসায়ী করিয়া থাকেন। ইয়োরোপ, আমেরিকা প্রভৃতি যে সকল দেশে হুণ্ডীর আদান প্রদান হইয়া থাকে, তাহা সমস্তই ব্যাঙ্কের মারফত হইয়া থাকে। বড় বড় প্রসিদ্ধ ব্যাঙ্কওয়ালাদের পৃথিবীর সকল স্থানে শাখা ব্যাঙ্ক আছে, সেই শাখা ব্যাঙ্কের দ্বারা কার্য্যই হইয়া থাকে। ব্যাঙ্কের হুণ্ডীকে ব্যাঙ্কড্রাফট্ (Bank Draft) বলে।

মাড়োয়ারীদিগের দর্শনী হুণ্ডীর আদর্শ।

এক আনার টিকিট দিতে হইবে।

হুণ্ডী কেতা সন্তোষনাথ শেঠ
কৃষ্ণচন্দ্র সাহকা পাস

রাম রাম।

শ্রীপত্রি শ্রীযুক্ত বাবু নারায়ণচন্দ্র শেঠ যোগ লিখি, চন্দননগর সে ললিতমোহন নন্দীকা জয়গোপাল বাঞ্চনা, উপরক হুণ্ডী কেতা এক তোমারা উপর করতা হায়, রূপেয়া ১২০০৲ (অঙ্কে বার শত) রূপেয়া ছয়শতকা দুনা পূরা দেনা। হিঁয়া রাখা সন্তোষ নাথ শেঠকা. মিতি অখান বাদ বারশ সে পৌছে দাম, সাযোগ ঠিকানা চৌকস কর দাম দেনা, রূপেয়া কোম্পানী থানিকা থানদেনা মিতি অখান বদি বারশ সম্বৎ ১৮৩২।

হুণ্ডী সাকারা নারায়ণচন্দ্র শেঠ
ভূষণচন্দ্র পালকা।
অঘান বদি ১৩ সম্বৎ ১৮৩২

ইস হুণ্ডীকা রূপেয়া ভোর পায়া
ভূষণচন্দ্র পাল
নারায়ণচন্দ্র শেঠসে
অঘান বদি ১৪ সম্বৎ ১৮৩২

বাঙ্গালা মিতি হুণ্ডীর আদর্শ।

শ্রীশ্রীদুর্গা

শরণং

এখানে টিকিট
দিতে হইবে।

সেবক শ্রীললিতমোহন নন্দী

প্রণামা বহুব নিবেদনঞ্চ বিশেষঃ—

আপনাদের উপর এখান হইতে দেনি হুণ্ডী এক কেতা ১২০০৲ বার শত টাকা, ছয় শত টাকার দ্বিগুণ বার শত টাকা লিখিতেছি। এখানে রাখে শ্রীসন্তোষনাথ শেঠ বাদী মুদ্যৎ ২১ রোজ, গ্রেশ ৩ রোজ, একুনে ২৪ রোজ পীছে ধনাযোগে তথায় হুণ্ডী পৌঁছিলে সাকরাইয়া দিয়া মুদ্যৎ বাদে ভিডে হাজিরে টাকা দিয়া হুণ্ডীর পৃষ্ঠে রসিদ লেখাইয়া লইবেন, ইহা শ্রীচরণে নিবেদন করিলাম, ইতি ১২ই অগ্রহায়ণ শুক্রবার সন ১৩১৭ সাল।

এই হুণ্ডী শ্রীভূষণচন্দ্র পালকে সাগরাই করিলাম।

শ্রীনারায়ণচন্দ্র শেঠ।

১৩ই অগ্রহায়ণ সন ১৩১৭ সাল।

পরম পূজনীয়—

শ্রীযুক্ত বাবু নারায়ণচন্দ্র শেঠ

মহাশয় শ্রীচরণেষু।

পত্র দেনা ৭নং দরমাহাটা ষ্ট্রীট, কলিকাতা।

শ্রীনারায়ণচন্দ্র শেঠের নিকট

এই হুণ্ডীর টাকা সমস্ত বুঝিয়া পাইলাম।

শ্রীভূষণচন্দ্র পাল

১৩ই অগ্রহায়ণ সন ১৩১৭ সাল।

হুণ্ডীর সম্বন্ধে কয়েকটী জ্ঞাতব্য বিষয়।

১। যত টাকার আদান প্রদান হউক না কেন, দর্শনী হুণ্ডী লিখিতে হইলে সাদা কাগজের উপর ৵০ আনা মূল্যের ডাক টিকিট দিলেই চলিয়া থাকে। সাধারণতঃ বাজারে এই প্রকারে আদান প্রদান হইয়া থাকে, কিন্তু গবর্ণমেণ্টের নিয়ম দর্শনী হুণ্ডী ২০০৲ টাকার উপর ৵০ আনা।

২। মিতি হুণ্ডী করিতে হইলে বাজারে সাদা কাগজে টিকিট দিয়া আদান প্রদান হইয়া থাকে বটে, কিন্তু গবর্ণমেণ্টের মিতি হুণ্ডী লিখিবার স্বতন্ত্র কাগজ আছে এবং টিকিট দিবার নিয়মাবলী আছে।

৩। মিতি হুণ্ডী সাধারণতঃ বাজারে ২১ দিন, ৩১ দিন, ৪১ দিন, দুইমাস, তিন মাস প্রভৃতি এক বৎসর পর্য্যন্ত হইয়া থাকে। এক বৎসর পর্য্যন্ত মুদ্দতী হুণ্ডীর নিম্নলিখিত হারে টিকিট (Stamp) দিতে হয়।

২০০৲ টাকা পর্য্যন্ত ৶০ আনা, ২০১৲ নাং ৪০০৲ ।৶০ আনা, ৪০১৲ নাং ৬০০৲—॥৵০, ৬০১৲ নাং ৮০০৲—৸০, ৮০১৲ নাং ১০০০৲—৸৶, ১০০১৲ নাং ১২০০৲—১৶০, ১২০১৲ নাং ১৬০০৲—১॥০, ১৬০১৲ নাং ২৫০০৲—২।০, ২৫০১৲ নাং ৫০০০৲—৪॥০, ৫০০১৲ নাং ৭৫০০৲—৬৸০, ৭৫০১৲ নাং ১০০০০৲—৯৲, ১০০০১৲ নাং ১৫০০০৲—১০॥০, ১৫০০১৲ নাং ২০,০০০৲—১৮৲, ২০,০০১৲ নাং ২৫০০০৲—২২॥, ২৫০০১৲ নাং ৩০,০০০৲—২৭৲, তদূর্দ্ধে প্রতি ১০০০০৲ টাকায় ৯৲ হিঃ।

৪। প্রত্যেক দর্শনী বা মিতি হুণ্ডীর টাকা যে দিনে দিতে হইবে বলিয়া লেখা থাকে, তাহার পর তৃতীয় দিনে (days of grace) তাহার মেয়াদ পূর্ণ হয়। চলিত কথায় তিন রোজ গ্রেস বলে।

৫। মিতি হুণ্ডী লইতে হইলে যত দিনের জন্ম হুণ্ডী লেখা হইবে তত

দিনের সুদ অগ্রে অর্থাৎ টাকা লইবার সময় দিতে হইবে।

৬। সুদের কোন নিয়ম নাই, বাজারে যে মহাজনের যেমন ক্রেডিট্ তাহাকে সেইরূপ সুদ দিতে হয়। যেমন কলিকাতায় যদি বটকৃষ্ণ পাল হুণ্ডী লয়, তাহা হইলে তাহাকে যদি ১৲ টাকা দরে সুদ দিতে হয়, বাজারে অন্য নগণ্য ব্যক্তিকে সে স্থানে ১।০ × ১৷।০ টাকা সুদ দিতে হইবে।

৭। দর্শনী হুণ্ডীর সুদ দিতে হয় না—বাজারে টাকার গরজের উপর দর হয় অর্থাৎ কখনও হুণ্ডী লইলে শতকরা ⁄০ × ⁄০ × ।০ আনা পাওয়া যায়—আবার কখন দিতে হয়। যদি বাজারে টাকা বেশী জমিয়া যায় এবং লেনেওয়ালা কম থাকে, তাহা হইলে সেই স্থলে লেনেওয়ালা শতকরা ০ × ⁄০ × ।০ বেশী পায়।

৮। যাহাদের বাজারে সুনাম আছে, তাহারাই হুণ্ডী করিতে পারে, নহিলে যাহাকে তাহাকে হুণ্ডী দেওয়া হয় না।

৯। হুণ্ডীর লেনাদেনার উপর মহাজনের ইজ্জতের খুব নির্ভর করে—কেননা একদিনে যদি কোন মহাজনের উপর দশ বা ততোধিক টাকা হুণ্ডী আসে সেই টাকা যদি তাহার পরদিনে ভুক্তান দিতে না পারে, তাহা হইলে বাজারে বদনাম হইয়া যায়—সেই জন্য বাঙ্গালী মহাজনেরা সহজে দর্শনী হুণ্ডী কাটিতে চায় না।

১০। কলিকাতার যত বড় ধনী হউক না কেন, হুণ্ডীর টাকা যদি তহবিলে না থাকে, ধার করিয়াও তাহাকে পূরণ করিতে হয়।

১১। ধনীযোগ ও সাযোগ

প্রত্যেক হুণ্ডীতে উপরোক্ত কথার একটী লেখা থাকে উহার বড় গূঢ় অর্থ আছে।

(ক) "ধনীযোগ" যদি লেখা থাকে, তাহা হইলে যে কোন ব্যক্তি ঐ ধনীর নিকট হুণ্ডী দিলেই টাকা দিতে হইবে, তাহাতে টাকা দেনেওয়ালার কোন দায়িত্ব নাই।

(খ) "সাযোগ" লেখা থাকিলে যে টাকা দিবে, তাহার দায়িত্ব আছে। ইহাতে যে কোন ব্যক্তি হুণ্ডী দেখাইলেই তাহাকে টাকা দেওয়া হইবে না। হুণ্ডীর টাকা দিবার পূর্ব্বে দিন দেনেওয়ালাকে অনুসন্ধানের দ্বারা জানিতে হইবে, যে টাকা লইতেছে সে বিশ্বাসের পাত্র কিনা, কারণ অনেক সময় হুণ্ডীতে এরূপ জুয়াচুরী হইয়া থাকে। মহাজন ভাল কি মন্দ বাজারে অনুসন্ধান করিলে বা দালালের দ্বারা জানিতে পারা যায়। সেই জন্য মহাজন হুণ্ডীতে "ধনীযোগ" না লিখিয়া প্রায়ই "সাযোগ" লিখিয়া থাকেন।

হুণ্ডীর মিয়াদ (due) যেদিন পূর্ণ হয়, তাহা সাধারণের ছুটীর দিন (অর্থাৎ রবিবার বা স্থানীয় গবর্ণমেণ্ট গেজেটের ছুটীর দিন) হইলে কার্য্য চলনের তৎপূর্ব্ব দিনে বিলাতী হুণ্ডীর বা ব্যাঙ্কের বিল ঐ নিদর্শন পত্রের টাকা দেনা বলিয়া জ্ঞান করিতে হইবে।

হুণ্ডী বা Bill of Exchange রাস্তায় খোয়া যাইলে ক্ষতির আশঙ্কায় অথবা পোষ্টাফিসের ভুল হইতে পারে বা জাহাজ দেরী হইতে পারে বলিয়া ভিন্ন দেশীয় হুণ্ডীগুলি দুই তিন দফায় ভিন্ন ভিন্ন পথে বা বাহনে প্রেরিত হয়। প্রত্যেক কেতার নম্বর দিতে হয় ও প্রত্যেকটাতে এই নিয়ম থাকে

যে অন্য কেতার টাকা যতদিন না দেওয়া যায়, ততদিন ঐ কেতার টাকা দেনা থাকিবে। এই সকল কেতার সমষ্টিতে একসেট্ হয়, কিন্তু ঐ সকল কেতা ঘটিত সেটে একই বিল হয়।

দায়কের প্রতি সাকরাইয়া দিবার জন্য চব্বিশ ঘণ্টার অধিক সময় দিলে, অধিকারীর নিকট তিনি দায় হইতে মুক্ত হন। সাক্রাইয়া না দিলে বা সাক্রাইয়া দিবার পর মুদ্দতী কালের মধ্যে ভরপাই (in full) টাকা না দিলে বিল অগ্রাহ্য (dishonour) করা হয়।

হুণ্ডী অগ্রাহ্য হইলে লেখকের ও প্রত্যেক পূর্ব্ব পৃষ্ঠ লিপিকারকের উপর বর্ত্তমান অধিকারীর বিলের টাকা দাবী করিবার সত্ব বর্ত্তায়। যে পূর্ব্ব লিপিকারক অগ্রাহ্য হুণ্ডীর দরুণ টাকা দিয়াছে সে পূর্ব্ববর্ত্তী পৃষ্ঠ লিপিকারককে টাকার নিমিত্ত দায়িক করিতে পারে এবং লেখক স্বীকারকারীকে দায়ীক করিতে পারে। হুণ্ডী না সাক্রাইলে বা অগ্রাহ্য করিলে যিনি হুণ্ডী লিখিয়াছেন তাঁহার বাজারে ইজ্জত (credit) একেবারে নষ্ট হইয়া যায় এবং ভবিষ্যতে কেহ আর তাহাকে হুণ্ডী প্রদান করে না।

* * *

বিলাতী হুণ্ডীর কথা

বিলাতী হুণ্ডীকে ইংরাজীতে Bill of Exchange বা Bank Draft বলে। বিলাত হইতে মাল আনাইবার আবশ্যক হইলে প্রায়ই ব্যাঙ্ক ড্রাফ্‌টের দ্বারা আদান প্রদান হইয়া থাকে। বিলাতের মহাজনেরা ভাল নামজাদা Good and substantial party দেখিয়া মাল পাঠাইয়া থাকেন। সেই জন্য ইংলণ্ড, জাপান, ফ্রান্স, আমেরিকা, বেলজিয়ম প্রভৃতি

পাশ্চাত্য দেশ হইতে মাল আনাইতে হইলে দুইটী পথ অবলম্বন করিতে হয়। প্রথম নিজের ফারমের সুনাম (Firm's credit)। দ্বিতীয় আমদানীওয়ালাদের মারফত (Indentor)। কি করিয়া কার্য্য করিতে হয় পূর্ব্বে "পাশ্চাত্য দেশ হইতে মাল আনিবার নিয়ম" নামক স্বতন্ত্র বিষয়ে পূর্ব্বে লিখিয়াছি দৃষ্ট করিবেন।

• • •

বিলাতী হুণ্ডী সম্বন্ধে জ্ঞাতব্য বিষয়।

দেশী ও বিলাতী হুণ্ডীর আদান প্রদান একই জিনিস তবে কতকগুলি বিষয়ে যতটা পার্থক্য আছে সে সম্বন্ধে এখানে জানাইতেছি।

১। Bill of Exchange বা হুণ্ডী—নিদর্শন পত্রে নির্দ্দিষ্ট ব্যক্তিকে কিম্বা তাহার আদেশ মত কিম্বা ঐ পত্রবাহককে, নির্দ্দিষ্ট কোন ব্যক্তির প্রতি নিয়ম ভিন্ন (unconditional) নির্দ্দিষ্ট সংখ্যার মুদ্রা দিবার আদেশ থাকিলেও তাহাতে পত্রলেখকের স্বাক্ষর থাকিলে সেই নিদর্শন পত্র বিল অফ এক্স্চেঞ্জ (Bill of Exchange) বলিয়া গণ্য।

২। Drawee বা "দায়ক"—যে ব্যক্তি হুণ্ডী লিখিয়া দেন, তাহাকে লেখক বা Drawer বলে ও যাহার প্রতি মুদ্রা দিবার আদেশ থাকে, তাহাকে "দায়ক" বলে।

৩। Payee বা প্রাপক—নিদর্শনপত্র লিখিত যে ব্যক্তিকে বা যাহার আদেশ মতে ঐ নিদর্শন পত্রক্রমে মুদ্রা দিবার আদেশ থাকে, তাহাকে payee বলে।

৪। Acceptor বা স্বীকারকারী—দায়ক যতকাল পর্য্যন্ত নিজের

দায়িত্ব স্বীকার পূর্ব্বক নিজের নাম সহি না করেন, ততকাল পর্য্যন্ত তাহাকে অর্থপ্রদান করিতে বাধ্য করা যায় না। তিনি স্বীয় সম্মতি লিখিয়া স্বাক্ষর করিয়া দিলে তাহাকে Acceptor বা স্বীকারকারী বলে।

৫। Accepting the bill—হুণ্ডী সাকরাণকে বলিয়া থাকে। এদেশে দায়কের কেবলমাত্র নামসহি থাকিলেই স্বীকার করা হইয়া থাকে।

৬। Accepted for honor—যদি বিল সাকরিয়া দিবার অসম্মতি হয় ও সাকরিয়া না দেওয়া প্রযুক্ত protest লেখা যায় এবং protest হইলেও যদি কোন ব্যক্তি বিল লেখকের কিম্বা পূর্ব্ব লিপিকারকের (Endorsers) মধ্যে কোন একজনের মান রক্ষার্থ ঐ বিল সাকরাইয়া দেন, তবে তাঁহাকে মান রক্ষার্থ স্বীকারকারী (Accepted for honor) বলা হয়।

৭। Holders বা অধিকারী—যে ব্যক্তি স্বীয় নামে ঋণপত্র, কি Bill of Exchage, কি চেক স্বীয় অধিকারে রাখিবার ও ঐ ঐ পত্র লিখিত ব্যক্তিদের স্থানে ঐ ঐ পত্রানুসারে প্রাপ্য টাকা গ্রহণ কি আদায় করিবার স্বত্ববান, তাহাকে ঐ ঐ পত্রের অধিকারী বলা বলা যায়।

৮। Holder in due course বা যথাক্রমে অধিকারী—ঋণপত্রের Bill of Exchange কি চেকের টাকা ঐ ঐ পত্রবাহককে দিতে হইলে মূল্য দিয়া যিনি পত্রাধিকারী হন, তিনি, কিম্বা প্রাপককে কি তাঁহার আদেশ মতে টাকা দিতে হইলে, যিনি প্রাপক কি পূর্ব্ব লিপিক্রমে প্রাপক হন, তিনি উল্লিখিত টাকা দেনা করিবার পূর্ব্বে বিনিময়ের মূল্য দিয়া যাহার স্থানে স্বত্ব প্রাপ্ত হন, তাহার স্বত্বের কোন দোষ যে ছিল, এমত বিশ্বাস করিবার বিশিষ্ট কারণ না জানিলে যথাক্রমে অধিকারী শব্দে তাঁহাকে বুঝিতে হইবে।

৯। Payment in due course বা যথাক্রমে মুদ্রা প্রদান। হুণ্ডীর নিদর্শনপত্র যাঁহার অধিকারে থাকে, সরল ভাবে ও শৈথিল্য বিনা ঐ নিদর্শনপত্রের দৃষ্ট মর্ম্মানুসারে তাঁহাকে মুদ্রা দেওয়া গেল, ও যে অবস্থায় দেওয়া যায়, তদ্বিবেচনায় তিনি ঐ নিদর্শন পত্রের উল্লিখিত মুদ্রা প্রাপকের স্বত্ববান যে নহেন, এমত বিশ্বাস করিবার যুক্তিসঙ্গত হেতু না থাকিলে "যথাক্রমে মুদ্রা প্রদান" শব্দে তদ্রূপ প্রদান বুঝিতে হইবে।

১০। Inland Instrument বা "দেশীয় নিদর্শনপত্র"—যে ঋণপত্র কি Bill of Exchange, কি চেক, বৃটিশ ভারতবর্ষের মধ্যে যাহার মুদ্রা দিতে হইবে, কিম্বা বৃটিশ ভারতবর্ষের মধ্যবাসী কোন ব্যক্তির উপর যাহা দেওয়া যায় তাহা "দেশীয় নিদর্শন পত্র" বলিয়া জ্ঞান করিতে হইবে।

১১। Foreign Instrument বা "ভিন্ন দেশীয় নিদর্শন পত্র"—যে নিদর্শন পত্র পূর্ব্বোক্ত মতে লেখা বা করা না যায় বা যাহার মুদ্রা পূর্ব্বোক্ত মতে দিতে না হয়, তাহা "ভিন্ন দেশীয় নিদর্শন পত্র" বলিয়া জ্ঞান হইবে।

১২। Negotiable Instrument বা "ক্রয় বিক্রয় নিদর্শন পত্র" —ঋণপত্রের কি Bill of Exchange, কি চেকের মধ্যে নির্দ্দিষ্ট ব্যক্তিকে কি তাহার আদেশ মতে কিম্বা নির্দ্দিষ্ট ব্যক্তির আদেশ মতে কিম্বা পত্র বাহককে কিম্বা নির্দ্দিষ্ট ব্যক্তিকে কি ঐ পত্রবাহককে তল্লিখিত মুদ্রা দিবার আদেশ থাকিলে "ক্রয় বিক্রয় নিদর্শন পত্র" শব্দে ঐ ঋণপত্র কি Bill of Exchange, কি চেক বুঝিতে হইবে।

১৩। হুণ্ডীয়ানা—হুণ্ডী করিবার জন্য যে অর্থ দেওয়া হয় তাহাকে "হুণ্ডীয়ানা" বলে।

১৪। হুণ্ডীওয়ালা (Banker)—যে মহাজন হুণ্ডীর কারবার করে তাহাকে হুণ্ডীওয়াল বা কুঠীয়াল বলে।

* * *

উপরে যে ১৪ দফা নিয়মাবলী লেখা হইল উহা বাণিজ্য বিষয়ে ভারতবর্ষের প্রচলিত ক্রেয় বিক্রেয় নিদর্শন পত্র বিষয়ক ১৮৮১ সালের ২৬ আইন অনুসারে প্রচলিত হইয়াছে। ইংরাজিতে উহাকে The Negotiable Instruments Act XXVI of 1881 বলে।

পরপৃষ্ঠায় একখানি বিলাতি হুণ্ডীর আদর্শ দেওয়া হইল—ইহা দেখিলেই বুঝিতে পারিবেন কি করিয়া দেশী ও বিলাতি হুণ্ডী লিখিতে হয়।

বিলাতী হুণ্ডীর আদর্শ।

No. Calcutta 192

Exchange for ....

At .... *after sight of this FIRST of Exchange (second of the same tenor and date being unpaid) pay to the order of Messrs* ....

....

the sum of ....

....

Value received against ....

....

To Messrs ....

....

FIRST

পাশ্চাত্য দেশ হইতে আমদানি ও রপ্তানির কথা।

ইতিপূর্ব্বে দ্বিতীয় বিভাগে উপরোক্ত বিষয়ে বিশদভাবে উপদেশ দেওয়া হইয়াছে। ছাপা শেষ হইলে একটী বিষয়ের কথা মনে পড়াতে পুনরায় উপরোক্ত বিষয়ের সম্বন্ধে আরও কতকগুলি বিষয় এখানে] সন্নিবেশিত করিলাম।

ব্যাঙ্কের মারফতে হুণ্ডীর আদান প্রদান করিতে হইলে দুই প্রকারে হইয়া থাকে যথা:—১। D A ২। D P.

১। D. A.=Delivery of Accounts.

যে ব্যাঙ্কে যাহাদের বিশ্বাস (credit) আছে, (যাহাদের বারমাস যে ব্যাঙ্কে কার্য্য হইয়া থাকে, সেই ব্যাঙ্কে credit করিতে হইলে, কার্য্য করিবার পূর্ব্বে অগ্রিম কিছু মোটা রকম টাকা জমা দিতে হয়, অবশ্য এই জমা টাকার জন্য ব্যাঙ্কওয়ালা fixed deposit হিসাবে সুদ দিয়া থাকে। তাহা হইলেই সেই ব্যাঙ্কে credit জন্মিয়া থাকে। যত টাকা জমা দেওয়া হয় তাহার ৮।১০ গুণ টাকার মাল ছাড়িয়া থাকে), সেই ব্যাঙ্কে যখন কোন বিলাতি মালের রসিদ আসে তখনই ব্যাঙ্কওয়ালা credit এর জোরে বিনা টাকায় সেই মালের রসিদ (Bill of Loading) ছাড়িয়া দিয়া থাকে। তাহার পর due timeএ (যে মালের টাকা দিবার যেরূপ ডিউ থাকে) জাহাজে মাল পৌছিলে সেই মালের হুণ্ডীর টাকা ব্যাঙ্কওয়ালাকে পরিশোধ করিতে হয়, তাহাকে D. A (Delivery of Accounts) বলে।

২। আর যে মালের রসিদ ব্যাঙ্কে আসিলেই সঙ্গে সঙ্গে সেই মালের হুণ্ডীর ভুক্তান দিতে হয়, তাহাকে D. P (Delivery of payment) বলিয়া থাকে।

* * *

পাশ্চাত্যদেশে মাল চালান দেওয়া।

পাশ্চাত্যদেশে কোন মাল জাহাজে চালান দিতে হইলে সেই মাল খিদিরপুর ডকে বোঝাই দিয়া তাহার রসিদ করাইতে হয়, কিন্তু খিদিরপুর ডকে মাল চালান দেওয়া অত্যন্ত ঝনঝটের কার্য্য, সেই জন্য কলিকাতায় এমন অনেকগুলি কোম্পানি আছে যাহাদের চালানের খরচাদি দিলে তাহারা মাল চালান করিয়া রসিদ আপনাকে দিয়া থাকে। এই সকল চালানের ভার যাহারা লইয়া থাকে, তাহাদিগকে Forwading agent বলে। কলিকাতার মধ্যে Cox & Co, Skipper & Co. প্রভৃতি মহাজনেরা এই কার্য্য করিয়া থাকেন। উপরোক্ত কোম্পানির দ্বারা কার্য্য করাইলে অত ঝনঝট ভোগ করিতে হয় না। তবে নিজেদের চালানে যেরূপ খরচ হইয়া থাকে, তাহাপেক্ষা উহারা কিছু বেশী খরচ লইয়া থাকে। কিন্তু ঐ সকল কোম্পানির দ্বারা কার্য্য করাইলে শীঘ্র মাল চালান হইয়া থাকে বলিয়া কলিকাতার বড় বড় মহাজনেরা উহাদের মারফতে চালানের কার্য্য করাইয়া থাকেন এবং উহারাও পাঁচজনের কার্য্য লইয়া একটি বেশ ব্যবসা চালাইয়া আসিতেছেন।

পাশ্চাত্যদেশ হইতে মাল আমদানি।

পাশ্চাত্যদেশ হইতে কলিকাতার বন্দরে মাল আমদানি করিতে হইলে, সেই মাল জাহাজে করিয়া কলিকাতার বন্দরে আসিয়া থাকে।

ষষ্ঠ বিভাগ

ওজন ও মাপ সমস্যা

Weights and Measures.

এই বিভাগে ওজনের ঐতিহাসিকতত্ত্ব, খুচরা ওজন, ওজনের প্রকার ভেদ, সীক্কার-ওজন, পাকি-ওজন, কাচি-ওজন, বেশীসীক্কার-ওজন, কুঠীর-ওজন, এভারেজ-ওজন, কলওয়ালাদের ভর্ত্তির হার, একহারে ভর্ত্তির সুবিধা, মহাজনের চাতুরি, গিরবাঁধা ও হুমকা ওজন, চিনিরসওদার ওজন, এভারেজ-ওজন কাহাকে বলে, এভারেজের গূঢ়তত্ত্ব, ওজন করা শিক্ষা, করতা বাদ, ফেরফার ওজন, ওজনের কারচুপি, ধরতা বাদ, কাঁটাপাল্লা, বাটখারার ব্যবহার প্রভৃতি বিশদভাবে দেওয়া আছে।

প্রথম ওজন সমস্যা

বহু পূর্ব্ব হইতেই ভারতের সমস্ত প্রদেশে তোলা ওজন প্রচলিত ছিল। সেই তোলা ওজন অনুসারে সেরের ও মণের ওজন ঠিক করিয়া লইয়া

ওজনের ঐতিহাসিক তত্ত্ব

ওজনপত্র এযাবৎকাল চলিয়া আসিতেছে। বিগত ১৮৩৩ খৃষ্টাব্দে ইংরাজ গবর্ণমেণ্টের প্রথম মুদ্রাবিষয়ক আইন প্রচলিত হয়। কলিকাতার গবর্ণমেণ্টের ট্যাকশালের "এ্যাসে মাষ্টারের" (Assay master যিনি ওজন যাচাই করেন তাহাকে বলে) প্রস্তাব অনুসারে ১০০ পাউণ্ড বিলাতি ওজনে ১ মণ স্থির সিদ্ধান্ত হয় এবং ১৮০ গ্রেণে ১ তোলা ধার্য্য হয়। সেই অবধি বাংলা দেশে ৮০ তোলাতে /১ সের প্রচলিত হইয়া আসিতেছে। অর্থাৎ ৮০ তোলায় /১ সের—৪০ তোলায় /॥০ সের—২০ তোলায় /।০ পোয়া—১০ তোলায় /৵০ আধ পোয়া এবং ৫ তোলায় /০ এক ছটাক।

* • •

খুচরা ওজনের মাপ শুভঙ্করীতে বিশদভাবে দেওয়া আছে। ব্যবসায়ী মাত্রেরই ধারাপাত ও শুভঙ্করীখানি পাঠ করা বিশেষ

খুচ্‌রা ওজন

কর্ত্তব্য, তাহাতে মণকষা, সেরকষা প্রভৃতির হিসাব বিশদভাবে দেওয়া আছে। এখানে মোটামুটী জানিয়া রাখুন, যে ৪ কাঁচ্চায়=১ ছটাক, ৪ ছটাকে=১ পোয়া, ৪ পোয়ায়=/১ সের, ৪০ সেরে=এক মণ।

ওজনের প্রকার ভেদ।

বঙ্গদেশে ও ভারতের সর্ব্বত্র ভিন্ন ভিন্ন জেলাতে ও ভিন্ন ভিন্ন হাটে বা এক হাটে জিনিস বিশেষে দুই তিন প্রকারের সীক্কার ওজন প্রচলিত আছে। মোটামুটী আমরা এখানে নিম্নলিখিত প্রকারের ওজনের আলোচনা করিতেছি যথা:—১। সীক্কার ওজন, ২। পাকি ওজন বা সরকারী ওজন, ৩। কাঁচি ওজন, ৪। বেণী সিক্কার ওজন, ৫। কুঠীর ওজন, ৬। এভারেজ ওজন।

১। সীক্কার ওজন

সীক্কার ওজন বহু শতাব্দী পূর্ব্বে সম্রাট আকবর সাহের আমলে যে রৌপ্য টাকা প্রচলিত ছিল তাহাকে "সীক্কা বা টাকা" বলে। তখনকার আকবর সাহেবের রৌপ্য মুদ্রার ওজন ১৯২ গ্রেণ ছিল। সেই অবধি সীক্কার ওজন প্রচলন হইয়া আসিতেছে।

ইদানীং ইংরাজের রাজত্বকালে আকবরের রৌপ্য মুদ্রা বা টাকা বন্ধ হইয়া কোম্পানীর নিজ টাঁকশাল হইতে যে টাকা তৈয়ারী হইতেছে, তাহা ১৮০ গ্রেণ ওজন, ঐ ১৮০ গ্রেণ ধরিয়া বাজারে ৮০ সীক্কায় /১ সের ষ্টাণ্ডার্ড (standard weight) ধার্য্য হইয়া চলিতেছে। ইহাকেই এখন "পাকা ওজন" বলে।

এইভাবে যেখানে ৮২ ওজন আছে সেখানে বুঝিতে হইবে যে ১/১ সের ওজন হইবে অর্থাৎ প্রতি তোলায় /॥ ওজন বাড়িবে। এই

প্রণালীতে যেখানে যত সীকার ওজন হইবে, কষিয়া লইলে কমবেশী বুঝিতে পারা যাইবে।

* * *

২। পাকি ওজন বা সরকারী ওজন।

ইংরাজ গবর্ণমেণ্টের ষ্টাণ্ডার্ড ওজন ৮০ সীক্কা অর্থাৎ ৮০ তোলায় এক সের হয়। খাস গবর্ণমেণ্টের যে সকল জিনিস খরিদ বিক্রয় হইয়া থাকে, সমস্তই ঐ ৮০ সীক্কার ওজনে হইয়া থাকে। ভারতে যাহাতে ৮০ সীক্কার ওজন (standard weight) প্রচলিত হয়, তাহার জন্য সরকার বাহাদুর যথেষ্ট পরিমাণে চেষ্টা করিতেছেন। অনেক উচ্চপদস্থ রাজকর্ম্মচারী এ সম্বন্ধে অনেকবার অনুসন্ধান ও কমিশন বসাইয়া আজ পর্য্যন্ত কৃতকার্য্য হইতে পারেন নাই। আমার লিখিত "মোকামের বাণিজ্যতত্ত্ব" নামক পুস্তকে কোন্ স্থানে কত সীকার ওজন পাওয়া যায় তাহা বিশেষভাবে লিখিয়াছি।

* * *

৩। কাঁচি ওজন।

আশী সীকার ওজনের কম হইলেই তাহাকে "কাঁচি ওজন" বলে। এই ওজন ভারতে বহুকাল হইতে প্রচলিত হইয়া আসিতেছে। অধুনা ভারত গবর্ণমেণ্টের চেষ্টায় ৮০ সীকার ওজন বেশী প্রচলন হওয়াতে কাঁচি ওজনের প্রচলন দিন দিন সকল স্থানে কমিয়া যাইতেছে।

অনুসন্ধান করিলে জানিতে পারা যায়, যে কলিকাতা হইতে নানা প্রকার মালপত্র বা পাকা বোরা (৮০ ওজনে ২/ মণ ভর্ত্তিকে পাকা বোরা বলে) ভারতে সর্ব্বত্র প্রেরিত হইয়া থাকে এবং অনেক মাল যেমন লবণ, আটা, ময়দা, সুজি, ভূষিমাল প্রভৃতি বিনা ওজনে বস্তা দরে মফঃস্বলের বাজারে বিক্রয় হইয়া থাকে। কাজেই তাহারা যেমন ৮০ ওজনের পড়তা করে, তেমনি ৮০ ওজনে মাল বিক্রয় হইয়া যায়। কাজেই মফঃস্বলে দিন দিন ৮০ ওজনের প্রচলন বৃদ্ধি হইতেছে।

তাহার পর মফঃস্বলে যে সকল বাজারে কাঁচি ওজন প্রচলিত আছে, সেই সকল বাজার হইতে যে সকল মাল কলিকাতায় চালান যায়—সেই মাল ৮০ ওজনে ভর্ত্তি হইয়া থাকে। তাহার পর মফঃস্বলের মহাজনদিগের খাতায় জমাখরচের একটী বিশেষ অসুবিধা হইয়া থাকে, সেইজন্য মনে হয়—কিছুকাল পরে ভারতে সর্ব্বত্র ৮০ ওজনের প্রচলন হইবে।

পূর্ব্বে লিখিয়াছি যে ৮০ ওজনের কম ওজন হইলেই তাহাকে কাঁচি ওজন বলিয়া থাকে। সাধারণতঃ ৬০ সীক্কা বা ৫৮৷৵০ কাঁচি ওজন বাংলার অনেক জেলাতে প্রচলিত আছে। আমরা দেখিতে পাই যে বর্দ্ধমান, বীরভূম, বাঁকুড়া, মেদিনীপুর, ফরিদপুর, নদীয়া, মুর্শিদাবাদ, বাখরগঞ্জ, ঢাকা ও জলপাইগুড়ি প্রভৃতি কয়েকটী জেলাতে কাঁচি ওজনের প্রচলন আছে। তাহা ছাড়া ভারতে ৫২, ৫৮, ৫৮৷৵, ৬০, ৬২, ৬৪, ৭০, ৭২, ৭৫, ৭৮, ৮০, ৮১, ৮২, ৮২॥৵, ৮৩, ৮৪, ৮৫, ৮৬, ৮৮, ৯০, ৯৬, ১০০, ১০১, ১০৩, ১০৫, ১১০, ১১২ ও ১২০ সীক্কা পর্য্যন্ত প্রচলিত আছে।

* * *

৪। বেশী সীক্কার ওজন।

আশী সীক্কার ওজনের উপর হইলেই তাহাকে বেশী সীক্কার ওজন বলিয়া থাকে। যেখানে যত বেশী সীক্কার ওজন হয়, সেখানে জিনিসপত্রের মূল্য তত সস্তা হয়। কিন্তু পড়্তা করিবার সময় উহাকে ৮০তে পরিণত করিতে হইবে এবং জমা খরচও ফলাটি্ করিয়া লইতে হইবে। কলিকাতায় মাল চালান দিবার সময় ৮০ ওজনে দেওয়া হইয়া থাকে এবং কলিকাতা হইতে যে সকল পাকা বোরা আইসে, তাহা ঐ ওজনেই বিক্রয় হইয়া থাকে। ভারতে কোন্ কোন্ মোকামে কত সীক্কার ওজন আছে, তাহা আমার লিখিত "মোকামের বাণিজ্যতত্ত্ব" নামক পুস্তকে দেওয়া হইয়াছে দেখিবেন।

* * *

৫। কুঠীর ওজন।

কলিকাতার ন্যায় মহানগরীতে দুইটী ওজনের প্রথা প্রচলিত আছে যথা:—প্রথম বাজার ওজন, দ্বিতীয় কুঠীর ওজন। বাজার ওজন সম্বন্ধে আমরা ইতিপূর্ব্বে বিশদভাবে বুঝাইয়া লিখিয়াছি। এইবার কুঠীর ওজন সম্বন্ধে লিখিতেছি।

কুঠীর ওজন বিলাতী জিনিসের আমদানি ও রপ্তানি এবং সাহেবদের আফিসে যে কোন পণ্যদ্রব্য বিক্রয় করা হয় তাহাতেই কুঠীর ওজন বা ফ্যাক্টরী ওজন ব্যবহৃত হইয়া থাকে।

যাঁহারা বিলাতী জিনিসের কারবার করেন বা আফিসে মাল বিক্রয়

করেন, তাঁহাদিগকে স্বতন্ত্র কুঠীর ওজনের বাটখারা অর্থাৎ হন্দর, পাউণ্ড প্রভৃতি রাখিতে হয়। আবার বেশী ভারী জিনিস যদি ওজন করিতে হয়, তাহা হইলে তাহার জন্য স্বতন্ত্র বড় রকমের তুলাদণ্ডে (যেমন রেলওয়েতে weight আছে) ওজন করিতে হয়। ইংরাজি ওজন হইতে বাজার ওজন ও কুঠীর ওজনের একটী আদর্শ দিলাম। পাঠকগণ ইহা দেখিলে সহজেই বুঝিতে পারিবেন।

ইংরাজি ওজন হইতে বাজার ওজন ও কুঠীর ওজনের আদর্শ।

ইংরাজি ওজন	বাজার ওজন			কুঠীর ওজন		
	মণ	সের	ছটাক	মণ	সের	ছটাক
১ টন	২৭	১০	১৪	২৭	০	০
১ হন্দর	১	১৪	৮	১	২০	০
১ কোয়ার্টার	০	১৩	১০	০	১৫	০
১ পাউণ্ড	০	০	৭॥০	০	০	৮

৬। এভারেজ ওজন।

Average Weight.

এইবার আমরা এভারেজ ওজন সম্বন্ধে লিখিব। ভারতে যে বাজারে যত সীক্কার ওজন আছে—সেই ওজন অনুসারে ২৲ মণ, ২।০ মণ, ২॥০ মণ পর্য্যন্ত প্রতি বস্তায় ভর্ত্তি হইয়া থাকে এবং সেই হিসাবে স্থানান্তরে চালান হইয়া থাকে। অধুনা ৮০ সীক্কার ওজন অনেক স্থানে প্রচলিত হইয়াছে।

পাকা বস্তা

৮০ ওজনে যে সকল মাল ২৲ মণ ভর্ত্তি হইয়া থাকে, তাহাকে "পাকা" বস্তা বলে। এই পাকা বস্তা প্রায় সর্ব্বত্রই প্রচলিত আছে। চাল, ধান, বুট, কলাই, মুগ, ডাল প্রভৃতি ভূষি মাল সব পাকা বস্তায় ভর্ত্তি হইয়া থাকে।

যেখানে বস্তা প্রতি খরচ ধরা হইয়া থাকে, সেই স্থানে খরচ কমাইবার জন্য মহাজনেরা ২৲ মণের স্থানে ২।০, ২॥০ মণ পর্য্যন্ত মাল ভর্ত্তি করাইয়া থাকেন। পাটের গাঁট, তামাকের গাঁট ৪৲ মণ বা ততোধিক হিসাবে বস্তি হইয়া থাকে। লঙ্কার বোরা অসমান বা ১৲ মণ হিসাবে কোন কোন স্থলে ভর্ত্তি হইয়া থাকে।

* * *

কলওয়ালাদের ভর্ত্তির হার

ভারতে কলওয়ালাদের ভর্ত্তি প্রায়ই একহারে হইয়া থাকে। এই দেখুন ময়দা ;—ময়দার কলওয়ালারা বোরাসমেত ৮০ ওজনে ২৲ মণ ভর্ত্তি করিয়া থাকেন। সরিষার তৈল, রেড়ির তৈল ও নারিকেল তৈল প্রভৃতি ৮০ ওজনে ।৭॥০ সের হিসাবে ভর্ত্তি করিয়া থাকে। লবণের বোরা ২৲ মণ

হিসাবে ভর্ত্তি হইয়া থাকে। এইরূপ ভাবে অধিকাংশ জিনিসই পাকা ২, মণ বস্তা হিসাবে ভর্ত্তি থাকে।

* * *

একহারে ভর্ত্তির সুবিধা।

এক হারে বোরা ভর্ত্তি থাকিলে মহাজনের খরিদ ও বিক্রয়ের অনেক সুবিধা হয়। মনে করুন, ২০০ বস্তা লবণ বা বুট লইতে হইবে। একহারে ভর্ত্তি থাকিলে ৫।১০ খানা বোরার ওজন দেখিয়া গাড়ি বোঝাই বা চালান করা চলে—এবং ওজন খরচা উভয়ের বাঁচিয়া যায়। বিক্রির পক্ষেও তেমনি সুবিধা আছে, খরিদ্দার আসিলেই সেই বোরা মুটেরা একেবারে ওজন না করিয়া গাড়ি বোঝাই করিয়া থাকে।

* * *

মহাজনের চাতুরী।

অনেক স্থলে মহাজনেরা কলওয়ালাদের সহিত চাতুরী করিয়া এক লাটের মালের মধ্যে কম হারে ২।৩ প্রকারের ভর্ত্তি করাইয়া থাকেন। মনে করুন, কেহ কানপুর হইতে ১ রেল ২০০ বস্তা আটা ময়দা খরিদ করিলেন। মাল ভর্ত্তির সময় তাঁহারা কলওয়ালাকে উপদেশ দিলেন যে ২৫ বস্তা /১ সের হিসাবে কম থাকিবে, ২৫ বস্তা /॥০ সের কম থাকিবে—বাকী ১৫০ বস্তা ২/০ মণ হারে ভর্ত্তি থাকিবে।

সমস্ত মাল এক লাটে বোঝাই হইয়া চালান হইয়া গুদামজাত হইল। পাইকারগণ সেই বিশ্বাসে বস্তা উঠাইতে লাগিল এবং ২/০ মণ হিসাবে তাহাদের নিকট দাম লওয়া হইল। এ দিকে মোটের উপর মহাজনের ৩৭॥০ সের মালের দাম লাভ হইল—ব্যবসাসূত্রে আমরা দেখিয়াছি যে মাড়োয়ারী ব্যবসায়ীরা দিল্লী, কানপুর ও এলাহাবাদের কলে ঐরূপ চাতুরী করিয়া থাকেন। বাজারের সেরেস্তা অনুসারে কাহাকেও তাঁহারা

ওজন করিয়া মাল দিবেন না।

* * *

যে সকল মাল ইয়োরোপে জাহাজে চালান যায়—তাহাদের সব নির্দ্দিষ্ট ওজন আছে। যে মালের যেরূপ ওজন সেরেস্তা হয়, তাহার একটি তালিকা আছে। এইবার আমরা এভারেজ ওজনের কথা লিখিতেছি। এভারেজ ওজন দুই প্রকার যথা :—১। ঢুমকা, ২। মীরবাঁধা। যে মালের

মীরবাঁধা ও ঢুমকা ওজন

বস্তার ওজন ঠিক থাকে না, তাহাকে "ঢুমকা ওজন" বলে—যে মালের বস্তা ঠিক এক হারে ভর্ত্তি থাকে তাহাকে "মীরবাঁধা" বলে। ঢুমকা বস্তা খরিদ করিবার সময় প্রত্যেক বস্তা ওজন করিয়া লইতে হয়—নহিলে মহাজনের কথায় বিশ্বাস করিলে ঠকিতে হয়, তবে কতক সওদা এমন আছে, যাহাতে সব বস্তা ওজন করিয়া দেয় না—যেমন খিদিরপুর ডকে চিনির সওদা।

* * *

চিনির সওদার ওজন

খিদিরপুর ডকে যে লাটের মাল সওদা করা হইয়াছে, সেই লাটের (stack) ৫ খানি বা ১০ খানি বস্তা ওজন করিয়া যাহা ওজন হইবে, সেই ওজন হিসাবে সমস্ত বোরার ওজন যোগ করিয়া লইতে হইবে, ইহাকেই "এভারেজ ওজন" বলে।

এভারেজ ওজন কাহাকে বলে ?

এই এভারেজ ওজনে মাল লইলে প্রায় ক্রেতাকে ঠকিতে হয় কারণ একটী লাটে ২।৩ রকমের ওজনের মাল নামিয়া থাকে। ওজনের সময় প্রায়ই গুদাম সরকারের সহিত ঝগড়া হইয়া থাকে—শেষ দালাল আসিয়া ওজন সম্বন্ধে মীমাংসা করিয়া থাকেন।

* * *

চিনির ধনীরা যেমন মাল বিক্রি করিয়া কিছু লাভ করিয়া থাকেন,

তেম্‌নি, এই এভারেজ ওজনেও তাহারা কিছু ওজন বাড়তির লাভ পায়। সেই জন্য ডকে মাল লইলে ওজন লইবার জন্য বেশ পাকা লোক পাঠাইতে হয়। আমরা অনেক দেখিয়া শুনিয়া যাহা প্রতিকারের উপায় বুঝিয়াছি—তাহাই এক্ষণে জানাইতেছি।

* * *

এভারেজ ওজনের গূঢ়তত্ত্ব

যে লাটের মাল ওজন লইতে হইবে, সেই লাটের চারিদিকে প্রথমে একবার ঘুরিয়া দেখ—যে উহাতে কিরূপ রঙ্গিন সুতায় ও কিরূপভাবে সেলাই করা আছে। তাহার পর একগাছি দড়ি দিয়া সেই বস্তার লম্বা ও চওড়াড় মাপটী দেখিয়া লও (যাইবার সময় দড়ি একগাছি সঙ্গে লইয়া যাইবে এবং মাপটী গোপনে করিবে)।

তাহার পর নজর করিয়া দেখিবে যে ইংরাজি অক্ষরে কত রকম মার্কা দেওয়া আছে। তোমার মাপের সহিত সেই মার্কাগুলি লিখিয়া লইবে। চিনিওয়ালারা A. B. E. D. 1. 2. 5 প্রভৃতি নানাপ্রকার মার্কার সাঙ্কেতিক চিহ্ন দিয়া থাকেন। ইহা দেখিয়া কোন কোন বস্তা কম বেশী ওজন হইবে তাহা সহজেই বুঝিতে পারিবেন। খুব বুদ্ধিমান ও চতুর গমস্তা না হইলে এ সব চাতুরি বুঝিতে পারে না।

তাহার পর অনুসন্ধান করুন, যে অদ্য কয়জন মহাজনের গমস্তা মাল ওজন লইতে আসিয়াছে। তাহাদের সকলের সহিত পরামর্শ করিয়া সকলেই বলুন-যে আমরা সব মাল ওজন লইব নহিলে লইব না। তাহা হইলেই মহাজনের সরকার ওজন করিয়া দিবে। এ স্থানে জানাইতেছি যে মাল ওজন করিবার পূর্ব্বে গুদাম সরকারকে ডাকিয়া কিছু বন্দোবস্ত করিয়া লইবেন।

ওজন করা শিক্ষা।

ব্যবসায়ের এই কাজটীও খুব শক্ত। মনে করিলেই দুই চারি দিনের অভ্যাসে ওজন শিক্ষা হয় না। দীর্ঘকাল হাতে কলমে কিছুদিন ওজন না করিলে ইহাতে অভিজ্ঞতা জন্মে না। এই ওজনের ভিতর অনেক মারপ্যাঁচ কোফের বা কারচুপি আছে, তাহা লিখিয়া বোঝান যায় না, কাজ করিতে করিতে তবে জ্ঞান জন্মে। এখানে কতকগুলি বিষয়ের উপদেশ দিতেছি, তাহার দ্বারাও অনেক সন্ধান জানিতে পারিবেন।

ব্যবসায়ে খরিদ বিক্রয়ে ওজনের প্রতি বিশেষ লক্ষ্য রাখা দরকার। খরিদের সময় ওজন ঠিকভাবে দেখিয়া না লইলে মালের কমতা বেশী হইয়া যাইবে, বিশেষতঃ চালানী মাল আসিলেই অগ্রে তাহাকে ওজন করা দরকার কারণ রেলে নৌকায় বা ষ্টীমারে মাল চালান হইলে সেই মালে চুরি বেশী হইয়া থাকে এবং মাল বোঝাই ও ওৎরাইএর (নামান) সময় বোরা বা টীন হইতে অনেক মাল নষ্ট হইয়া যায়। চালান দেখিয়া পড়তা করিলে ঠিক পড়তা হয় না, সেই জন্য মাল গোলা বা গুদামে উঠিবার সময় অগ্রে সমস্ত মাল ওজন করিয়া দেখা উচিত।

সঙ্গে সঙ্গে মাল ওজন হইলে তাহার প্রতিকারের উপায় থাকে এবং যেখানে মাল খরিদ হইতেছে, সেখানকার চাতুরী বা শঠতা ধরা পড়ে ও সঙ্গে সঙ্গে প্রতিকার হয়। আমরা জানি মোকামী কর্ম্মচারীরা মাল চালান দিবার সময় কিছু ওজন হাতে রাখিয়া চালান প্রতি ২।১ মণ কম দিয়া থাকে। এমন অনেক মোকাম আছে যেখানে ১৲ মণ মাল খরিদ করিলে মণ প্রতি ৴।০, ৴॥০, ৴১ পর্য্যন্ত ঢলতা (excess weight)

পাওয়া যায়। আবার ওজন যদি কাঁটায় না হইয়া হাতডাঁড়িতে হয়, তাহা হইলে মণ করা ।/১০ ।/।০ বলন (বেশী) পাওয়া যায়। কর্ম্মচারীরা এই চলতা সম্বন্ধে ধনীকে সহজে জানিতে দেয় না—তাহারা ঐ বেশী ওজনের মালটুকু চুরি করিয়া থাকে।

করতা করা

ওজন করিবার পূর্ব্বে প্রথমে ডাঁড়ির পাষাণ যদি থাকে, তাহা ঠিক করিয়া লইতে হয়। সর্ব্বাপেক্ষা ডাঁড়িতে পাষাণ না রাখাই ভাল। মোটা-মুটি জিনিস যেমন চিনি, ময়দা, ছোলা প্রভৃতি খুচরা জিনিষ ওজন করিতে হইলে বাঁদিকের পাল্লায় বাটখারা ও ডানদিকের পাল্লায় জিনিস চাপাইয়া ওজন করিলেই চলে, কিন্তু যেখানে কোন পাত্রে (টীনে, কোটায়, মাটীর পাত্রে বা বোরাতে) ওজন করিতে হইবে, অগ্রে ঐ পাত্রটীর করতা ভাঙ্গিয়া (ঠিক সমান করিয়া) তাহার পর ওজন করিতে হয়।

* * *

ফেরফার ওজন

ওজনের মধ্যে "ফেরফার" ওজন আছে, তাহাও জানা দরকার। ফেরফার ওজন কাহাকে বলে? মনে করুন আপনাকে দশ সের ছোলা ওজন করিতে হইবে। তখন ।৫ সেরা বাটখারা চাপাইয়া প্রথম একবার ওজন করিলেন, তাহার পর পাল্লাটী ঘুরাইয়া (অর্থাৎ যে দিকে পাল্লায় মাল ওজন করিয়াছিলেন, দ্বিতীয় বার ওজনের সময় সেই পাল্লায় মাল না দিয়া বাট-

থারা দিবেন) আর এক পাল্লা ওজন করিলেই দশসের মাপা হইল।

ইচ্ছা করিলে ৵৫ সেরের পরিবর্ত্তে ৵২॥ সের বাটখারা দিয়া প্রথম দুইবার ওজন করিয়া তাহার পর পাল্লা ঘুরাইয়া আবার দুইবার ওজন করিবেন। এই ফেরফার ওজনে (ডাঁড়িতে যদি পাষাণ থাকে এবং যদি তাহা ভাঙ্গা না হয়) ডাঁড়িতে পাষাণ থাকিলেও ওজনের কোন তফাৎ হইবে না এবং ক্রেতারও কোন দোষ ধরিতে পারিবে না।

ওজন সমস্যা ও কারচুপি

এইবার ওজন সমস্যা এবং পুরাতন দোকানদারদিগের কিছু কারচুপির কথা এখানে জানাইব। নূতন শিক্ষার্থীদের এই বিষয় জানা থাকা দরকার। এই কারচুপির কাজ কলিকাতা সহরে অধিকাংশ কি ছোট, কি বড় দোকানদারেরা করিয়া থাকেন। বাজার হইতে যে জিনিস ৵২॥ সের বা ৵৫ সের কিনিয়া আনিয়া বাটীতে ওজন করিয়া দেখিলেই বুঝিতে পারিবে যে, কিছু না কিছু কম ওজন দিয়াছে। এই কারচুপির কাজ দুই প্রকারে হইয়া থাকে। প্রথম, পাষাণ ভাঙ্গা, দ্বিতীয়, ওজনের কারচুপি বা কম বাটখারার ওজন।

পাষাণ ভাঙ্গার কারচুপি

বেশ লক্ষ্য করিয়া দেখিবেন যে, অধিকাংশ দোকানদার ডাঁড়িতে কিছু না কিছু পাষাণ রাখিয়া থাকেন,—উদ্দেশ্য, যে লোককে কম ওজন দিবে। যাহারা চতুর লোক, তাহারা ওজন করিবার পূর্ব্বে পাষাণ দেখিয়া লইয়া থাকেন। ইহাতেই বেশ বুঝিতে পারা যায় যে এই সকল

দোকানদারের উদ্দেশ্য খারাপ। যাঁহারা সাধু দোকানদার, তাঁহারা কদাচ ডাঁড়িতে পাষাণ রাখেন না। দোকানদারের এইটি প্রথম কারচুপি।

ওজনের কারচুপি

তাহার পর ওজনের কারচুপি। কলিকাতার অধিকাংশ দোকানদারেরা তিন চার সেট্ বাট্‌খারা রাখিয়া থাকেন। ৮০ ওজনের একসেট থাকে এবং আশীর কম ওজনের দুই একসেট্ থাকে। যেখানে খরিদদারের সহিত দরের বনিবনাত না হওয়াতে ফিরিয়া যাইবার উপক্রম দেখেন, সেই খরিদ্দারকে ঐ কম ওজনের বাটখারায় ওজন দিয়া থাকেন।

পল্লীগ্রামে বা দেহাতের দোকানদারেরা যখন মাল বিক্রয় করে, তখন লোক-বুঝিয়া ঠিক ওজন ও কম বাট্‌খারার ওজন দুইই দিয়া থাকে এবং কোন জিনিষ খরিদ করিবার সময় বেশী ওজনের বাট্‌খারায় লইয়া থাকে। ইহাই ওজনের কারচুপি জানিবে। ব্যবসা করিতে হইলে—এই সকল ওজন সমস্যা জানা খুব দরকার।

এখানে ওজন সম্বন্ধে আর একটি বিষয় জানিবার ও শিখিবার আছে বলিয়া লিখিলাম। যেখানে যত মণ মাল লইবেন, ঠিক তত মাল আপনাকে ওজন দিবে, কিন্তু স্থান বিশেষে ধর্‌তা বা চল্‌তা ও পেছমাণী দিবার সেরেস্তা আছে।

ধর্‌তা চল্‌তা বাদ

ধরতা বা চল্‌তার অর্থ বেশী ওজন। এমন অনেক স্থানে বাজার চলন জিনিষ আছে যাহা পাইকারী হিসাবে খরিদ করিলে ঐ প্রকার বাদ পাওয়া যায়, যেমন—মনে করুন আপনি ১০/ মণ গুড় খরিদ করিলেন, তাহাতে ঐ ১০/ মণ গুড় ৫ ধাড়ার (বারে) ওজন হইল। এখন বাজার সেরেস্তা

অনুসারে প্রতি ধাড়ায় ৴। বা ৴॥ সের হিসাবে চল্‌তা বাদ পাওয়া যাইবে। রামকৃষ্ণপুরে ঐরূপ নূতন চালের নওয়ালির সময় ৪ মণে মণ প্রতি ৴১ চল্‌তা বাদ পাওয়া যায়। এই প্রকার অনেক জিনিস আছে যাহাতে বেশী পরিমাণে মাল লইলে চল্‌তা বাদ পাওয়া যায়। পশ্চিমাঞ্চলে আলু ওজন হইবার সময় একটা বড় আলু বাটখারার দিকে দেওয়া হয় তাহাকে "পেছুয়ানী" বলে।

* * *

মালপত্র ওজন করিতে হইলে দুইটী জিনিসের দরকার, ১। কাঁটা ও পাল্লা, ২। বাটখারা। এখন আমরা উপরোক্ত দুইটী জিনিসের বিষয় বিশদভাবে আলোচনা করিতেছি, ইহার দ্বারা ওজন সম্বন্ধে অনেক সন্ধান পাইবেন।

১। কাঁটা ও পাল্লা

এইবার ওজনের কাঁটা পাল্লার কথা জানাইব। কাঁটা পাল্লাকে চলিত কথায় তরাজু বা ডাঁড়ি পাল্লা বলিয়া থাকে। ব্যবসায়ের যে সকল জিনিস যাহাতে করিয়া ওজন করা হয় তাহাকে ডাঁড়ি পাল্লা বলে। ডাঁড়ি পাল্লা অনেক রকমের ব্যবসা বিশেষে ব্যবহার হইয়া থাকে, যথা—ছোট হাত ডাঁড়ি, ২। বড় হাত ডাঁড়ি, ৩। বড় পাল্লা, ৪। ওয়েব্রীজ, ৫। ক্রেন (crane), ৬। হাত কাঁটা, ৭। নিক্তি, ৮। তক

এই কয়েক প্রকার ওজন করিবার জন্য ব্যবহৃত হইয়া থাকে। নিম্নে প্রত্যেকটীর বিষয় আমরা বিশদভাবে লিখিলাম।

১। ছোট হাত ডাঁড়ি (small hand balance) খুচরা ৫ এক কাচ্চা হইতে /১ X /২ পর্য্যন্ত এই পাল্লাতে ওজন হইয়া থাকে।

২। বড় হাত ডাঁড়ি (Large hand balance)—এই পাল্লাতে কেবল /২॥ ও /৫ সের ওজন হইয়া থাকে। /৫ সেরের এক মাপ হইলেই তাহাকে পসারি বা "ধাড়া" বলে। এইরূপ আট ধাড়াতে এক মণ হইয়া থাকে। এইভাবে ১৬ ধাড়া মাপিলেই দুই মণ পাকা বস্তার মাপ হইয়া থাকে।

৩। বড় পাল্লা (Beam Scale) বড় বড় দুইটী কাটের পাল্লা ও বড় লোহার কাঁটা যাহাতে লাগান হয়, তাহাকে বড় কাঁটার পাল্লা বলিয়া থাকে। এই কাঁটা কড়িতে বা আড়ায় দড়ি দিয়া টাঙ্গান থাকে। ইহাতে /২॥০ সের হইতে ৬।৭ মণ পর্য্যন্ত ভারি মাল ওজন হইয়া থাকে।

৪। ওয়েব্রীজ (Way Bridge)—ওয়েব্রীজ বিলাতি ওজনের কাঁটা। এই কাঁটা রেলওয়ে ষ্টেশনে দেখিতে পাওয়া যায়, ইহাতেও /১ সের হইতে ১ টন পর্য্যন্ত ওজন হইয়া থাকে।

৫। ক্রেন (Crane)—যে সকল ভারী জিনিস ওয়েব্রীজে ওজন হয় না, সেই সকল জিনিস ক্রেনে করিয়া ওজন হইয়া থাকে। একখানি ঠেলা গাড়িতে ক্রেন ঠিক করা থাকে এবং যেখানে ইচ্ছা লইয়া যাইতে পারা যায়। ক্রেনের (crane)—বাংলা নাম অভিধানে নাই, ইহাকে চলিত কথায় ক্রেনই বলিয়া থাকে, সেই জন্য আমরা এখানে ক্রেন কথাই ব্যবহার করিলাম। রেলওয়েতে এবং কলিকাতা বারণ কোম্পানি ও জেসপ্ কোম্পানির বাড়ীতে অনেকে বোধ হয় দেখিয়া থাকিবেন। যে সকল ভারি মাল খাটান কাঁটায় ওজন হইতে পারে না—যেমন বড় বড়

লোহার কড়ি, কলকারখানার জিনিস, বড় বড় লোহার চাকা ইত্যাদি— সেই সকল মাল এই ক্রেনে করিয়া ওজন হইয়া থাকে। ক্রেনটী একখানি ৪ চাকার গাড়িতে ফিট (fit) করা থাকে এবং যেখানে ইচ্ছা লইয়া যাওয়া যায়। রেল কোম্পানিরও এইরূপ ক্রেন, গাড়ির মধ্যে ফিট করা থাকে, আবশ্যক মত যেখানে ইচ্ছা লইয়া যায়।

৬। হাতকাঁটা—বড় কাঁটার আকারে ছোট যেরূপ দরকার সেইরূপ হাত কাঁটাও পাওয়া যায়। যাহারা সৎব্যবসায়ী এবং যাহাদের ঠকাইবার উদ্দেশ্য নাই তাহারা এই ছোট হাত কাঁটা ব্যবহার করিয়া থাকেন। হাত কাঁটার বিশেষ গুণ যে, ক্রেতা খুব সন্তুষ্ট থাকে।

* * *

হাত দাঁড়িতে ওজন এবং কাঁটার ওজন এই দুইএর মাপের তারতম্য আছে। সাধারণতঃ যে জিনিস হাত দাঁড়িতে ১/ মণ মাপ হয়, সেই জিনিস কাঁটায় যদি পরীক্ষা করা যায় তাহা হইলে ১/ মণের কিছু উপর ওজন হইবে। খুব পাকা "কয়াল" হইলে তবে দুইএর ওজন সমান হয়।

হাতদাঁড়ি ও কাঁটার ওজনের তারতম্য

হাত দাঁড়িতে ওজন করিবার সময় কায়দা আছে। কয়াল ইচ্ছা করিলে ১/ মণে /১ সের পর্য্যন্ত বাড়াইতে ও কমাইতে পারে। সেইজন্য যাহারা পল্লীগ্রামে বা পশ্চিমের দেহাতে গিয়া মাল খরিদ করিয়া থাকেন, তাহারা তথাকার কয়ালকে কিছু ঘুস দিয়া, যাহাতে মাল কিছু বেশী ওজন হয় তাহার ব্যবস্থা করেন এবং সেই বেশী ওজনটুকু মহাজনকে (ধনীকে) না দিয়া নিজে আত্মসাৎ করিয়া থাকেন। আমরা তামাক খরিদ করিবার জন্য দ্বারভাঙ্গা জেলার দেহাতে গিয়া দেখিয়াছি যে তথাকার কয়ালেরা ১/ মণ তামাকে /৫, /৬ পর্য্যন্ত বেশী ওজন করিয়া থাকে। পশ্চিমের

দেহাতে চাষাদের ঘরে আলু ওজন করিতে দেখিয়াছি যে, তথায় মণকরা /২, /২৷৷ সের পর্য্যন্ত ওজন বৃদ্ধি হইয়া থাকে। পাটের মোকামেও মণ-করা /২ হইতে /৫ সের পর্য্যন্ত ওজন বৃদ্ধি পাওয়া যায়।

নূতন ব্যবসায়ীদিগের এ সকল সন্ধান জানা থাকা খুব দরকার এবং মধ্যে মধ্যে নিজে মোকামে অর্থাৎ খরিদের স্থানে গিয়া পরীক্ষা করিয়া দেখিলে গোমস্তারা ওজনের বেশীটুকু ষোল আনা চুরি করিতে পারে না।

৭। নিক্তি—(Small Scale) নিক্তি দুই প্রকার আছে যথা:—বড় ও ছোট। বড় নিক্তি-কাঁটায় বেনের দোকানে /০, ৵০, /৷০, /৷৷৵০ পর্য্যন্ত ওজন হইয়া থাকে। ছোট নিক্তি স্যাকরাদের দোকানে ব্যবহৃত হইয়া থাকে, তাঁহারা তাহাতে সোনা ও রূপা ওজন করিয়া থাকেন। কিন্তু তাঁহারাও দুইগাছি নিক্তি রাখিয়া থাকেন, কারণ রূপার জিনিস বেশী ভারি বলিয়া তাঁহারা বড় নিক্তিতে ওজন করিয়া থাকেন ছোট নিক্তিতে বেশী ভারি জিনিস সর্ব্বদা ওজন করিলে নিক্তির ছুরি (pivot, নিক্তির মাথায় লম্বামত একটী ডাঁটি আছে যাহাতে balance ঠিক হয়, তাহাকে চলিত কথায় "ছুরি" বলে) খারাপ হইয়া যায়।

* * *

সাধারণতঃ নিক্তি দুই প্রকার ধাতুতে তৈয়ারী হইয়া থাকে যথা:—পিতলের ও ইস্পাতের। পিতলের নিক্তি স্যাকরারা ব্যবহার করিয়া থাকেন, ইহার দাম কম এবং সহজেই খারাপ হইয়া যায়। বড় নিক্তি পিতলের ও ইস্পাতের দুই প্রকারেরই আছে। ভাল নিক্তি লইতে হইলে ইস্পাতের নিক্তিই ব্যবহার করা ভাল—ইস্পাতের নিক্তির দর বেশী।

নিক্তির দোষ বিচার।

নিক্তির প্রধান দোষ "ছুরিখানিতে"। ছুরিখানি যত ভাল ইস্পাতের ও মজবুত হইবে, নিক্তি তত ভাল হইবে এবং সহজে কাটিবে (খারাপ বা

কম বেশী) না। বেশী ভারী জিনিস ওজন হইলে নিক্তির ছুরির নীচে যে ডাঁটি বা সলা আছে তাহাই বাঁকিয়া যায় বলিয়া, কাঁটা কাটিতে থাকে। সেই জন্য নিক্তি খরিদ করিবার সময় ছুরিখানি ভাল করিয়া দেখিয়া লইতে হয়। পিতলের নিক্তির ছুরি প্রায়ই খারাপ হইয়া যায়। কলিকাতার বাজারে বিলাতি নিক্তিও পাওয়া যায়, তাহার দাম খুব বেশী এবং সহজে খারাপ হয় না।

* * *

৮৮। তকের ওজন—(Chemical Scale) এইবার তকের ওজন কাহাকে বলে, তাহাই বুঝাইব। প্রথমে তক কাহাকে বলে,তাহাই বুঝাইতেছি। তক এক প্রকার ছোট পিতলের নিক্তি। ইহা বিলাত হইতে আমদানি হইয়া থাকে এবং ইহার দাম অন্ততঃ পক্ষে ১৫০৲ টাকার কমে পাওয়া যায় না।

তকের নিক্তি কাচের চতুষ্কোণ লণ্ঠনের মধ্যে সাজান (fit) থাকে। এই নিক্তি জহরতের দোকানে এবং রসায়নাগারে (Chemical Laboratory) ব্যবহৃত হইয়া থাকে। হীরা, মুক্তা, বহুমূল্য পাথর প্রভৃতি ইহাতে ওজন হইয়া থাকে। ইহাতে ওজন করিলে এক চুল পরিমাণ পর্য্যন্ত ওজন করা যায়।

এই সকল বহুমূল্য জিনিস ওজন করিবার জন্য টাকার তোলা এবং বিলাতি গ্রেণ বাটখারা ব্যবহৃত হইয়া থাকে। এই সকল বাটখারা ও বিলাতি সেট্ (set) কিনিতে পাওয়া যায়। খুব ভাল নিক্তিতে একটু হাওয়া লাগিলে কাঁটা দুলিয়া যায় বলিয়া কাচের মধ্যে নিক্তি ঝোলান থাকে। একটী ভাল তকের মূল্য ২৫০৲ টাকা। অধুনা কলিকাতায়ও ভাল তক তৈয়ারী হইতেছে।

২। বাটখারার ব্যবহার—

দাঁড়ি পাল্লায় ওজন করিতে হইলে বাটখারা দিয়া ওজন করিতে হয়। এই বাটখারা সীসার, লোহার ও পিতলের দ্বারা নির্ম্মিত হইয়া থাকে। ত্রিশ বৎসর পূর্ব্বে সকল স্থানে সীসার বাটখারাই প্রচলিত ছিল, অধুনা সমস্ত বাটখারা লোহাতে ঢালাই করিয়া তৈয়ারী হইয়া সকল বাজারে লোহার দোকানে বিক্রয় হইয়া থাকে। যেখানে যত সীক্কার ওজন প্রচলন আছে, তথায় সেই মেলের বাটখারা ব্যবহৃত হইয়া থাকে। এইরূপ নানা রকমের সীক্কার বাটখারা কলিকাতায় কিনিতে পাওয়া যায়।

আমাদের দেশের পল্লীগ্রামে ও পশ্চিম প্রদেশে পাথরের তৈয়ারী /২॥, /৫, ।০, ॥০, ১/ মণ পর্য্যন্ত বাটখারা ব্যবহৃত হইয়া থাকে। ভারত গবর্ণমেণ্টের বাটখারা সম্বন্ধে কোন লাইসেন্স না থাকাতে—পাথরের বাটখারা অবাধে চলিয়া থাকে। কিন্তু ভারতের মধ্যে ফরাসী-দিগের যে সকল রাজ্য আছে—তথায় এরূপ নিয়ম চলে না। তথায় বাটখারা কাঁটা পাল্লা যায় নিক্তি পর্য্যন্ত প্রতি বৎসর কলেক্টারের আফিসে লইয়া গিয়া তাহা পরীক্ষা (test) করাইয়া পাশ করাইতে হয়। তাহাতে কমবেশী হইলে তাহারা সীসার দ্বারা তাহা পূরণ বা কর্ত্তন করিয়া প্রতি সনের (year) মোহর (steel punch) করিয়া দিয়া থাকেন। আমাদের বিবেচনায় এই নিয়মটি খুব ভাল, কারণ দোকানদারেরা সহজে কম বাটখারায় ওজন দিয়া ক্রেতাকে ঠকাইতে পারিবে না, আর ছাপান বাটখারা ভিন্ন ওজন করিলেই ৫০৲ টাকা অর্থদণ্ড হইবে।

যে বাজারে যত সীকার ওজনের প্রচলন আছে, সেই বাজারে সেইরূপ বাটখারা দিয়া ওজন হইয়া থাকে এবং মহাজনেরা সেইরূপ বাটখারা তৈয়ারী করিয়া বা কিনিয়া লইয়া থাকে।

* * *

এখানে বাটখারা সম্বন্ধেও কিছু উপদেশ দিতেছি। অনেক শিক্ষিত যুবক বাটখারার নাম শুনিয়া থাকিবেন, কিন্তু বাটখারা যে কি তাহা অনেকে জানেন না, সেই জন্য বাটখারা সম্বন্ধে এখানে একটু লিখিতে হইল।

বাটখারা কাহাকে বলে।

বাটখারা দুই প্রকার যথা ১। খুচরা বাটখারা, ২। মণি বা বন্দর বাটখারা। এক কাঁচ্চা হইতে /১ সের পর্য্যন্ত বাটখারাকে খুচরা বাটখারা বলে। আর /২॥ সের, /৫ সের, ।০ সের, ॥০ মণ, ১/ মণ বাটখারাকে মণিবাটখারা বলে।

খুচরা জিনিসপত্র যাহা ওজন হয় তাহা হাতদাঁড়িতে খুচরা বাটখারা দিয়া ওজন হইয়া থাকে, আর বেশী ভারি মাল যাহা ওজন (যেমন বস্তা, টীন প্রভৃতি) হয় তাহা কাঁটায় মণিবাটখারা দিয়া ওজন হইয়া থাকে। আবার বড় হাত দাঁড়িতে /২॥০ সের ও /৫ সের দিয়াও ওজন হইয়া থাকে।

* * *

তাহার পর বন্দরের বাটখারা আছে। বন্দরের বাটখারাকে বিলাতি বাটখারা বলে। কলিকাতা, মান্দ্রাজ ও বোম্বাই ছাড়া কোন জেলাতে

হন্দরের বাটখারা

হন্দরের বাটখারার প্রচলন নাই। তবে সাহেবদিগের যেখানে ছোট বড় দোকান আছে এবং দেশীয় লোকের পরিচালিত যে সকল দোকানে সাহেবী ধরণের জিনিস বিক্রয় হইয়া থাকে সেই স্থলেই হন্দরের বাটখারার প্রচলন আছে। ইতিপূর্ব্বে উপরে লিখিয়াছি যে বিলাতি মাল মাত্রেই হন্দরের ওজন হইয়া থাকে। হন্দরের বাটখারা ভারতে যাহা প্রচলন আছে তাহা সমস্তই এক হিসাবেই হইয়া থাকে।

হন্দরের বাটখারা সব লোহার তৈয়ারী কিনিতে পাওয়া যায়। আমাদের যেমন খুচরা ও মণিবাটখারা আছে, হন্দরের বাটখারায়ও সেইরূপ আছে। খুচরা বাটখারার পরিমাণ যথা আউন্স ও পাউণ্ড এবং হন্দরের বাটখারা কোয়াটার ও হন্দর। হন্দরের উপর টন আছে—১ টন প্রায় আমাদের ২৭৴ মণ ওজনের তুল্য হইয়া থাকে।

এক টন বা ততোধিক ভারি মাল ওজন করিতে হইলে সাধারণ ঝোলান কাঁটায় ওজন হয় না। সেই জন্য বেশী ভারি মাল ওজন করিতে হইলে Myers Way Bridge নামক বড় তুলায় ওজন হইয়া থাকে। ঐরূপ ওয়েব্রীজ Jessop Co. বা Burn Co.র কারখানাতে বসান (fit) থাকে।

* * *

তাহার পর সোনা রূপা প্রভৃতি বহুমূল্য জিনিস নিক্তিতে ওজন হইয়া থাকে। নিক্তির ওজনে ৻৫ পাই, ৻১০ আনা, ⁄০ আনা, ৶০ আনা, ।০ আনা, ॥০ আনা ও ১ তোলা, ৫ তোলা, ১০ তোলা, ২০ তোলা, ২৫ তোলা, ৫০ তোলা ও ১০০ তোলা পর্য্যন্ত ছোট বাটখারা আছে, এই সকল

ডকের ওজন ওজনকে ডকের ওজন বলিয়া থাকে। ডকের ওজন অর্থে ভরির ওজন বা তোলার ওজন বা টাকার ওজন বলিয়া থাকে। এই সকল ওজন স্বর্ণকারদের ও জহরতের দোকানেই হইয়া থাকে।

সাধারণ দোকানদারেরা রূপার টাকা, আধুলি, সিকি, দুয়ানী, কুঁচ প্রভৃতি দিয়া ওজন করিয়া থাকেন, দুয়ানীকে সমানভাবে কাটিয়া এক আনা ওজন ঠিক করিয়া থাকে এবং উহার কম ওজন করিতে হইলে কুঁচ (এক-প্রকার ছোট গাছের বিচি বিশেষ দেখিতে লালবর্ণ) দিয়া ওজন করিয়া থাকে। ছয়টী কুঁচে এক আনা ওজন হয়। এই ডকের ওজনের জন্য দেশী ও বিলাতি নির্ম্মিত পিতলের ঢালা বাটথারা কিনিতে পাওয়া যায়।

সোনা রূপা ছাড়া এমন অনেক জিনিস বাজারে প্রচলন আছে, যাহা **ভরির ওজন** ভরির ওজনের বা ভরিদরে বিক্রয় হইয়া থাকে যেমন হিং, রং, জরদা, চুম্‌কি, আফিং, গাঁজা ও সিদ্ধি প্রভৃতি জহরতের জিনিস ওজন করিতে হইলে বিলাতি এক প্রকার ডক্ আছে তাহাকে ক্যারেট্ (carret) বলে।

দ্বিতীয় মাপ সমস্যা

Measures.

এইবার আমরা মাপ সম্বন্ধে আলোচনা করিব। মাপ শব্দে অর্থ পরিমাণ। ব্যবসায়ের যে কোন জিনিস পত্র বা জমী খরিদ বিক্রি হউক না কেন সব মাপের উপর হইয়া থাকে, এবং এই মাপের পরিমাণের উপর দর হইয়া থাকে। যেমন ১/ মণ চাল ৫৲ টাকা, এক ডজন দেশলাই চার আনা ইত্যাদি।

মাপের অনেক প্রকার ভেদ আছে, তাহার মধ্যে বাজার চলন দুইটী যথা

মাপের প্রকারভেদ

প্রথম দেশীয় মাপ যাহা আমাদের দেশে বরাবর আছে, দ্বিতীয় বিদেশী মাপ অর্থাৎ ইয়োরোপ, জাপান ও আমেরিকা প্রভৃতি হইতে যে সকল বিলাতি জিনিস আসিয়া থাকে তাহার একটী মাপ আছে, তাহাকে বিলাতী মাপ বলে। তাহার পর আবার উভয় মাপের প্রকার ভেদ আছে যথা :—

১। ওজন মাপ ২। মেজারের মাপ ৩। গজের মাপ ৪। গুনতি মাপ ৫। রেকের মাপ ৬। মালার মাপ।

১। ওজন মাপ— ওজন মাপ বাটখারাতে হইয়া থাকে, কোথাও সীসার নির্ম্মিত বাটখারা আছে এবং কোথাও লোহার নির্ম্মিত ঢালা বাটখারা আছে।

২। মেজারের মাপ—মেজারের মাপ আমাদের দেশের মাপ নহে; ইহা বিলাতি মাপ। যে সকল তরল জিনিস বিক্রয় হইয়া থাকে, তাহা এই মেজারের মাপে বিক্রয় হইয়া থাকে। তরল জিনিস

কাঁচের 'মেজ'র' গেলাসে ঢালিয়া এক ড্রাম, এক আউন্স ও এক পাউণ্ড হিসাবে দর করিয়া বিক্রয় হইয়া থাকে। তবে ইহা নিশ্চয় জানিবেন যে, দেশী কোন জিনিস ঐ মাপে বিক্রয় হয় না—সমস্তই বাজার চলন বিলাতি জিনিস—যেমন ক্যাষ্টার অয়েল, তারপিনতৈল, নানারকম এসিড ইত্যাদি।

৩। গজের মাপ—প্রধানতঃ কাপড়ই গজের মাপে বিক্রয় হইয়া থাকে। সকল রকম সুতি কাপড়, জামার কাপড় প্রভৃতি সমস্ত গজ দরে বিক্রয় হইয়া থাকে। তাহা ছাড়া কাঠ ও কাঠের জিনিস এবং লোহার কতক জিনিস গজের মাপে বিক্রয় হইয়া থাকে। এই গজের মাপ আমাদের দেশের নহে, ইহা বিলাতি মাপ। সেই জন্য বিলাত হইতে নানাপ্রকার কাঠের গজ ও কাপড়ের লম্বা ফিতার মাপ বাজারে আমদানি হইয়া থাকে।

৪। গুনতি মাপ—ব্যবসায়ের এমন অনেক জিনিস আছে যাহা গুনতি মাপে বিক্রয় হইয়া থাকে এবং সেই হিসাবে জিনিস বুঝিয়া দর হইয়া থাকে যেমন :—বিচালি কুড়িদরে ও কাহন দরে বিক্রয় হইয়া থাকে।

২০ আঁটিতে ১ কুড়ি হয়—৪ কুড়িতে এক পণ এবং ১৬ পণে এক কাহণ হয়।

আম—শ'দরে বিক্রয় হয়-অর্থাৎ ১০০টা আমের দর হয়। বাজারের বেগুন, কলা, নেবু প্রভৃতি অনেক তরকারী ও ফল এইরূপ গুনতি দরে বিক্রয় হইয়া থাকে।

৫। রেকের মাপ—বেতের তৈয়ারি এক প্রকার মাপ পল্লী-গ্রামে প্রচলিত আছে, যাহাকে চলিত কথায় কাটা, রেক, পালি প্রভৃতি বলিয়া থাকে। ঐ রেক তিন প্রকারের আছে যথা বড় রেক, পোয়া বা খুঁচি ও কুনকে। ৪ পোয়াতে এক রেক হয় এবং দুই মাপে এক কুনকে

হয়। কাটার মাপ সম্বন্ধে শুভঙ্করী দেখিয়া লইবেন। স্থান বিশেষে উহাকে পোয়ের মাপও বলে।

* * *

এই সকল মাপ প্রায় পল্লিগ্রামেই প্রচলন বেশী; তাহারা ধান চাল, মুগ ও কলাই প্রভৃতি রেকে মাপিয়া আদান প্রদান করিয়া থাকে। সহর অঞ্চলে প্রতি গৃহস্থের বাটীতে রেক, পোয়া প্রভৃতি আছে বটে, কিন্তু তাহা গৃহস্থালীতে ব্যবহার হইয়া থাকে। সহর অঞ্চলে চিঁড়া, মুড়ি, খই, মটর-ভাজা প্রভৃতি দোকানে কাটা বা পোয়ার মাপে বিক্রয় হইয়া থাকে।

* * *

বাকরগঞ্জ ও বগুড়াতে ধামার মাপে চাল ও ধান বিক্রয় হইয়া থাকে। তথায় ঐ ধামার মাপে দর কম বেশী হয় এবং মাল মাপিবার সময় ধামা হিসাবে মাপ হইয়া তাহার মূল্য প্রদান হইয়া থাকে।

* * *

মুদিখানা দোকানে মুড়ি, মুড়কী, চিঁড়া ও খই এই রেকের, পোয়ার ও কুন্‌কের মাপে বিক্রয় হইয়া থাকে। ফলতঃ দেখা যায়, যে আমাদের দেশে ওজন-মাপের প্রচলন থাকা সত্ত্বেও অনেক জিনিসের এখনও রেকের মাপ আছে।

* * *

কাটার ও ওজনের মাপের প্রভেদ

এইবার কাঠার ও ওজনের মাপ সম্বন্ধে কি প্রভেদ তাহার সম্বন্ধে কিছু লিখিতেছি। সাধারণতঃ চাল ২৪ কাটার মাপে ওজনে ১/ মণ হইয়া থাকে। খুচরা ১ কাটার মাপ লোকে ১।৶১০ ছটাক ধরিয়া থাকে। জিনিসের হাল্‌কা ভারি হিসাবে কাটার মাপের সহিত ওজনের ভজ্‌তা হয় না।

* * *

পল্লিগ্রামে এবং পশ্চিমের দেহাতের হাটে চাল, ধান, তেল, গুড়, ছোলা, রহড় প্রভৃতি এইরূপ পাই ও কুন্‌কের মাপে বিক্রয় হইয়া থাকে। কাজেই মাপের সহিত ওজনের কোন ভজ্‌তার ঠিক থাকে না, তবে দোকানদারেরা মোটামুটি চাল, ধান, চিঁড়া, গুড় ও তৈলের, কাটার মাপের সহিত ওজনের ভজ্‌তার একটী আঁচ বুঝিয়া থাকে।

৬। মালার মাপ—মুদিখানা দোকানদারের ঘরে এক প্রকার মালার মাপ আছে। হুঁকার খোলকে ছোট বড় কাটিয়া ৴১০ ছটাক, ৴০ ছটাক, ৵০ পোয়া পর্য্যন্ত ওজনে মালা কাটিয়া মাপ তৈয়ারী করা থাকে, তাহাকে মালার মাপ বলে। মুদী দোকানদারদিগের ৴৫, ৴১০, ৴০ ছটাক তৈল বিক্রি করিবার পক্ষে ওজন অপেক্ষা ইহাতে শীঘ্র হয় বলিয়া তাহারা এইরূপ ব্যবস্থা করিয়া রাখে।

* * *

ওজন সম্বন্ধে আমরা যতদূর পারিলাম পুঙ্খানুপুঙ্খরূপ এখানে সন্নিবেশিত করিলাম। আশা করি ব্যবসায়ী মাত্রেই বিশেষ করিয়া পাঠ করিবেন এবং সকল বিষয়ের উপর সর্ব্বদা লক্ষ্য রাখিয়া চলিবেন। মাপ সম্বন্ধে 'শুভঙ্করী' পুস্তকখানি দেখিয়া মুখস্ত করিয়া লইবেন।

ওজনের শেষ উপদেশ—

সপ্তম বিভাগ

দর সমস্যা

Prices of commercial Articles

এই বিভাগে দরের প্রকার ভেদ, দোকান অনুসারে দর, গোলদারী দোকানের দর, খরিদদরের কথা, খরিদ দর, নগদ ও ধার, জিনিস অনুসারে দর, টাকার প্রতি দর, গুণ্‌তি দর, ও মাপের দর প্রভৃতি দেওয়া আছে।

ওজন সম্বন্ধে আমরা অনেক গূঢ়তত্ত্ব বিশদভাবে লিখিয়াছি—এইবার দর সম্বন্ধে কিছু লিখিব। দরের সম্বন্ধেও অনেক বিষয় জানিবার ও শিখিবার আছে।

সাধারণতঃ দর দুই প্রকার ১। বিক্রয় দর ২। খরিদ দর। প্রথমে আমরা বিক্রয় দর সম্বন্ধে আলোচনা করিতেছি। বিক্রয় দর আবার দুই প্রকার আছে যথা—দোকান বা কারবার অনুসারে দর, দ্বিতীয় জিনিস অনুসারে দর।

দরের প্রকার ভেদ।

দোকান অনুসারে দর কিরূপ তাহাই জানাইতেছি। দোকান বলিতে

দোকান অনুসারে দর

ছোট ও বড় সকল কারবারকেই বুঝায়। ছোটখাট দোকান যেমন মুদিখানা দোকান, গোলদারী দোকান, বেনে মসলার দোকান, খুচরা তামাকের দোকান, মিষ্টান্নের দোকান ইত্যাদি—এই সকল দোকানে খুচরা দরেই বেচাকেনা হইয়া থাকে। তাহারা সের দরেই বেচাকেনা করিয়া থাকে। কেন না তাহাদের মাল অল্প থাকে, তবে মিষ্টান্নের দোকানে ক্রিয়াকলাপ উপলক্ষে জিনিসের ফরমাইস দিলে তখন মণ হিসাবে দর হইয়া থাকে। খুচরা দরে দোকানদারেরা মণ দর অপেক্ষা অনেক বেশী দরে বিক্রয় করিয়া থাকে।

গোলদারী দোকানের দর

তাহার পর গোলদারী দোকানদারেরা তিন প্রকার দরে বিক্রয় করিয়া থাকে। প্রথম খুচরা দর, দ্বিতীয় পাইকারী দর, তৃতীয় বস্তার দর। ইহারা যে খুচরা জিনিস বিক্রয় করিয়া থাকে, মুদিখানা খুচরা দর অপেক্ষা ইহাদের দর সুলভ, কেননা ইহারা কম লাভ করিয়া থাকে। তাহার পর পাইকারী দর—পাইকারী দর আবার ক্রেতা অনুসারে দুই দর হইয়া থাকে প্রথম সাধারণ ক্রেতাকে /২॥০, /৫ সের যে দরে বিক্রয় করিয়া থাকে মুদি দোকানদারকে তাহা অপেক্ষা কিছু কম দরে দিয়া থাকে। আবার বস্তা লইলে দর আরও কমিয়া যায়। কথাটা আরও পরিষ্কার ভাবে বুঝাইতেছি।

মনে করুন একজন ক্রেতাকে /৫ সের ময়দা ১০৲ টাকা মণে বিক্রয় করা হইল কিন্তু সেই জিনিস মুদি দোকানদারকে ৯৸০ দেওয়া হইবে এবং বোরা লইলে ৯৲ টাকায় দিবে। এখানে আরও একটু সমস্যা আছে তাহা বুঝাইতেছি।

মনে করুন, মহাজনের ময়দা ৮৸০ পড়তা আছে, সেই জন্য মহাজনে

পাকা বস্তায় ।০ আনা লাভ অর্থাৎ ৯৲ টাকা দরে বিক্রয় করিল এবং খুচরা পাইকার দিগকে ১৲ টাকার তফাৎ রাখিয়া অর্থাৎ ১০৲ টাকা দরে বিক্রয় করিল। ১০৲ টাকা দরে বিক্রয় করিলে মহাজনের মণ করা ।৶০আনা লাভ হইবে। কেন না বোরা কাটিয়া বিক্রয় করিলেই প্রতি বোরাতে ৴২, ৴৩ সের পর্য্যন্ত থাপ গিয়া থাকে। এইরূপ ভাবে যত বড় কারবার হইবে তাহারা খরিদের উপর ৵০, ।০, ॥০ আনা বোরা প্রতি লাভে বিক্রয় করিয়া থাকে। বাজারের দর তেজ হইলে তাহারা সেই তেজের লাভটুকু বেশী পাইয়া থাকেন ব্যবসায়ীদের বিক্রয় হিসাবে লাভ খুব কম হইয়া থাকে, খরিদের উপরেই লাভের আশা নির্ভর করিয়া থাকে। যিনি বাজার বুঝিয়া স্থানীয় বাজার বা মোকাম হইতে সুবিধা দরে মাল খরিদ করিতে পারিবেন তিনিই লাভ বেশী করিতে পারিবেন।

এইবার আমরা খরিদ দর সম্বন্ধে লিখিতেছি। পূর্ব্বে লিখিয়াছি। ব্যবসাদারের বিক্রয় অপেক্ষা খরিদের উপরেই লাভ বেশী হইয়া থাকে।

খরিদ দরের কথা

গোলদারী দোকানদার ও যাহারা কেবল পাকা বস্তার বেচা কেনা করিয়া থাকে, তাহারা বড় ধনীর ঘর হইতে, আড়ত হইতে অথবা মোকাম হইতে মাল খরিদ করিয়া থাকেন। সেই জন্য সকল মহাজনের এক রকম পড়তা পড়ে এবং তাহার উপর একটী লাভ লইয়া বেচা কেনা করিয়া থাকে।

খরিদ দর নগদ ও ধার

তাহারপর খরিদ দরের ভিতর ধার ও নগদ হিসাবে কম বেশী দর হইয়া থাকে। নগদ অপেক্ষা ধারে বা মিতিতে (due) মাল লইলে জিনিস হিসাবে মণ করা ।০, ॥০, ১৲, ২৲ টাকা পর্য্যন্ত দরের তফাৎ হইয়া থাকে। যাহাদের টাকা আছে তাহারা নগদ টাকায় মাল খরিদ করিয়া

বেশী লাভ করিয়া থাকেন। কথাটা একটু উদাহরণ দিয়া বুঝাইতেছি—

মনে করুন, ঘৃতের দর অদ্য ৮০৲ টাকা আছে কিন্তু নগদ লইলে ৭৮৲ টাকায় পাওয়া যাইবে। এদিকে ৮০৲+২ লাভ ৮২৲ টাকা সকল দোকানদারে বিক্রয় দর রাখিবে কিন্তু যিনি নগদ টাকায় খরিদ করিবেন—তাঁহার ২৲ টাকা কম পড়তা হওয়াতে তিনি অধিকন্তু আরও দুই টাকা বেশী লাভ করিলেন। এই ভাবেই খরিদ দরের কারবার সকলেই করিয়া আসিতেছেন।

তাহার পর জিনিস অনুসারে দর সম্বন্ধে জানাইতেছি। ব্যবসায়ে দশ হাজারের উপর বোধ হয় পণ্যদ্রব্য আছে—তাহা ব্যবসায়ীরা খরিদ বিক্রয় করিয়া থাকেন এবং জিনিস অনুসারে দর হইয়া থাকে। কোন্ জিনিস কিরূপ দরে বিক্রয় হইয়া থাকে তাহার বিশদ বিবরণ লিখিতে হইলে এই পুস্তকে তাহার স্থান সঙ্কুলান হইবে না বিবেচনায়—শিক্ষার্থীদিগকে বুঝাইবার জন্য এখানে কেবল আভাস মাত্র দিলাম। যিনি যে ব্যবসাক্ষেত্রে অবতীর্ণ হইবেন তিনি সেই জিনিস বাজারে, হাটে বা আড়তে খরিদ করিতে যাইলেই তাহার অনুসন্ধান পাইবেন। জিনিস অনুসারে বাজার দর কি ভাবে হইয়া থাকে তাহার একটী তালিকা নিম্নে দেওয়া হইল :—

জিনিস অনুসারে দর

* * *

১। টাকার প্রতি দর—যেমন ৵৫ সের টাকায় গম ইত্যাদি।

২। মনের প্রতি দর—যেমন ৫৲ টাকায় ১৷ মণ চাল ইত্যাদি।

৩। গুনতি হিঃ দর—যেমন ৫ খানা বাঁশ ১৲ টাকা, ৬ ডজন দেশলাই ৵০ আনা, ৪ বাণ্ডিল দড়ি ১৲ টাকা।

৪। মাপের প্রতি দর—যেমন ৫ কাটা চিঁড়া ১৲ টাকা,

৪ সের দুধ ১৲ টাকা, এক বোতল কেরাসিন ৶০ আনা ইত্যাদি।

ব্যবসা বাণিজ্য বা যে কোন বিষয়ে টাকার লেনা দেনা হইলে যদি

রসিদ ষ্ট্যাম্প ব্যবহার

২০৲ টাকার উপর হয় তাহা হইলে /০ আনার রসিদ ষ্ট্যাম্প (রসিদ ষ্ট্যাম্প ডাকঘরে স্বতন্ত্র কিনিতে পাওয়া যায় অথবা পোষ্ট অফিসের /০ আনা দামের টিকিট দিলেও চলে) চালানের বা ফর্দ্দের উপর আঁটিয়া সহি করিয়া দিতে হয়, তাহা না হইলে সেই রসিদ আদালতে গ্রাহ্য হয় না।

কলিকাতা প্রভৃতি বড় বড় সহরে এবং যেখানে আপিসের মত কার্য্য হইয়া থাকে, তথায় এই নিয়ম পালন হইয়া থাকে, কিন্তু মফঃস্বলের বাজারে যেখানে লেনা দেনা হয় সেখানে প্রায়ই রসিদ ব্যবহার হয় না।

ব্যাঙ্কওয়ালারা যে চেক বহি ছাপাইয়া সকলকে দিয়া থাকেন—সেই চেক বহিগুলি গবর্ণমেণ্টের Stamp ও revenue department এ পাঠাইয়া দিতে হয় এবং প্রত্যেক চেকের দরুণ /০ আনা জমা দিলে তাহারা মোহর করিয়া দিয়া থাকেন। যাহাদের হুণ্ডী ছাপান থাকে তাহারাও ইচ্ছা করিলে ঐরূপ মোহর করাইতে পারেন।

যেরূপ দিনকাল পড়িয়াছে তাহাতে এ সময় এক আনা পয়সার কৃপণতা করা উচিত নহে, কারণ কখন কাহার সহিত মকর্দ্দমা হইবে তাহার স্থিরতা নাই।

অষ্টম বিভাগ

কি কারণে ব্যবসা নষ্ট হয়।

এই বিভাগে কি কারণে ব্যবসা নষ্ট হয়, অর্থাৎ মূলধনের অভাব, বুদ্ধির অভাব, বিলাসিতা, শিক্ষার অভাব, রাতারাতি ধনী হইবার আকাঙ্ক্ষা, সর্ব্বদা মত পরিবর্ত্তন, স্বার্থপরতা ও নীচতা, অভিজ্ঞতা, প্রতিযোগিতা, প্রবঞ্চনা ও শঠতা, পরিচালনের অভাব, অতিব্যয়বাহুল্যতা ও অতিরিক্ত মাত্রায় ধার দেওয়া প্রভৃতি বিশদভাবে দেওয়া হইয়াছে।

কি কারণে ব্যবসায়ে উন্নতি হয় না বা নষ্ট হইয়া যায়, সেই সম্বন্ধে আমরা লিখিতেছি। দীর্ঘকাল ব্যবসাকার্য্যে লিপ্ত থাকিয়া এবং তাহে কলমে কার্য্য করিয়া যে অভিজ্ঞতা লাভ করিয়াছি, তাহাই এখানে দেখাইব। অনেকে আমাকে এ সম্বন্ধে ইতিপূর্ব্বে প্রশ্ন করিয়াছিলেন। সকলকেই আমি এই উত্তর দিয়াছি যে "কারবারের সংকল্পে অপূর্ণতা ও পরিচালনের অক্ষমতাই লোকসানের মূল কারণ।"

একজন দোকানদার যদি দেউলিয়া হয় অন্য দোকানদার তাহা চক্ষে দেখিয়াও নিজে সতর্ক হইতে ভুলিয়া যান। তাঁহারা যদি তখন সেই বিষয় চিন্তা ও অনুসন্ধান করিয়া দেখেন তাহা হইলে তাঁহারা নিজে সাবধান হইতে পারেন, কিন্তু ব্যবসা বাণিজ্য সম্বন্ধে আমাদের দেশের লোকের ধারণা নিতান্ত সীমাবদ্ধ অর্থাৎ তাহারা মান্ধাতার আমল হইতে যে প্রণালীতে কার্য্য করিয়া আসিতেছেন, তাহা অপেক্ষা বেশী কিছু শিক্ষা করিতে চান না। উচ্চ অঙ্গের ব্যবসায় আমরা সভ্যজাতিগণ অপেক্ষা অনেক পশ্চাতে পড়িয়া আছি।

উপযুক্ত টাকা ফেলিতে পারিলে এবং আয় বুঝিয়া ব্যয় করিতে পারিলে কোন ব্যবসায়ে ক্ষতি হয় না। অন্যের দেখা দেখি অগ্র পশ্চাৎ না জানিয়া না বুঝিয়া এবং কোন অভিজ্ঞ ব্যবসায়ীর পরামর্শ না পাইয়া আদানে, অসময়ে উপযুক্ত স্থান নির্ব্বাচন না করিয়া আমরা দোকান করিয়া বসি, ফলে কিছু দিনের পর দোকান-খরচায় মূলধন নষ্ট হইয়া যায়।

আমরা অনেক শিক্ষিত যুবকের মুখে শুনিয়াছি যে তাঁহারা কিছু টাকা হাতে পাইলেই চাক্‌রি ছাড়িয়া ব্যবসা করিয়া বেশ উন্নতি করিতে পারেন। তাঁহাদের দৃঢ় ধারণা যে, টাকা হইলেই ব্যবসা আপনা হইতেই চলে এবং বেশ লাভ হয়। অনেকে চাক্‌রি করিতে করিতে কিছু দিনের ছুটী লইয়া বা চাক্‌রি ছাড়িয়া ব্যবসা আরম্ভ করিয়া কতকগুলি টাকা লোকসান দিয়া

পুনরায় চ কৃরিতে যোগ দিয়াছেন ইহা আমরা অনেক স্থলে দেখিয়াছি।

বাঙ্গালার শিক্ষিত যুবকেরা মাথার ঘাম পায়ে ফেলিয়া ব্যবসা করিতে পারে না ও করিতে জানে না। তাহারা অল্প পরিশ্রমে ও বাবুয়ানি বজায় রাখিয়া ব্যবসা করিতে চায়, কিন্তু যাহারা প্রাণপণ যত্নে মাথার ঘাম পায়ে ফেলিয়া বিলাসিতা ত্যাগ করিয়া দিবারাত্র ব্যবসায়ে পরিশ্রম করে তাহারা নিশ্চয়ই সফলতা লাভ করিতে পারে। কি কারণে আমাদের বাঙ্গালীর ব্যবসা নষ্ট হইয়া যায়, তাহার আনুপূর্ব্বিক কারণগুলির নির্দ্দেশ করিয়া আমরা প্রত্যেক বিষয় বিশদভাবে নিম্নে লিখিতেছি :—

* * *

১। মূলধনের অভাব ২। বুদ্ধির অভাব ৩। বিলাসিতা ৪। শিক্ষার অভাব ৫। রাতারাতি ধনী হইবার আকাঙ্ক্ষা ৬। সর্ব্বদা মত পরিবর্ত্তন ৭। স্বার্থপরতা ও নীচতা ৮। অভিজ্ঞতা ৯। প্রতিযোগিতা ১০। প্রবঞ্চনা ও শঠতা ১১। পরিচালনের অভাব ১২। অমিতব্যয় বাহুল্যতা ১৩। অতিরিক্ত মাত্রায় ধার দেওয়া।

১। মূলধনের অভাব।

ইতি পূর্ব্বে বোঝান হইয়াছে যে, কারবারের প্রধান উপকরণ মূলধন। যে ব্যবসা আরম্ভ করা হইবে, সেই ব্যবসা কিরূপ মূলধনে চলিতে পারে, তাহা কোন অভিজ্ঞ ব্যবসায়ীর সহিত পরামর্শ করিয়া কার্য্য করিতে হয়। উপযুক্ত মূলধন লইয়া কার্য্য আরম্ভ করিতে পারিলে কদাচ সে ব্যবসা নষ্ট হয় না। গবর্ণমেণ্টের বাৎসরিক রিপোর্টে জানা যায় যে, প্রতি বৎসর যত

দেউলিয়া হয় তাহার মধ্যে শতকরা পঞ্চাশ জনেরও অধিক ব্যবসাদার, কেবল মূলধনের অভাব বশতঃ দেউলিয়া হইয়াছে।

অনেক সময় দেখা গিয়াছে যে, যাহাদের অল্প পুঁজি, তাহারা টাকার অভাবে লোকসান দিয়া তাহাদের খরিদা মাল বিক্রয় করিয়া থাকেন—অবশ্য ব্যবসা করিতে হইলে সময়ে সময়ে টাকার অভাবে তাহা করিতে হয়, কিন্তু মূলধন রীতিমত থাকিলে তাহা করিতে হয় না। যাহাদের সামান্য মূলধন এবং তাহাতে যাহা আয় হয় তাহার দ্বারা সংসারের খরচ সংকুলান হয় না বলিয়া ক্রমে মাসিক খরচে মূলধন নষ্ট হইয়া যায়।

* * *

২। বুদ্ধির অভাব।

লেখা পড়া শিক্ষা না করিলে প্রধানতঃ বুদ্ধির অভাব হইয়া থাকে। সেই জন্য অগ্রে মোটামুটি রকমের লেখাপড়া শিক্ষা করা দরকার। ব্যবসায়ে আমি এম-এ, বি-এ পাশ করিতে বলিতেছি না। মোটামুটি ইংরাজিতে চিঠিপত্রাদি লিখিতে ও পড়িতে পারা যায় এবং ইংরাজি সংবাদপত্র পাঠ করিতে পারা যায় এরূপ শিক্ষা করা দরকার, এইটুকু হইলেই যথেষ্ট হইবে।

পরে ব্যবসায়ে অবতীর্ণ হইয়া সকল বিষয় ধীরে ধীরে বিবেচনার সহিত কার্য্য করিলে সে ব্যবসায়ে নিশ্চয়ই সাফল্য লাভ করা যায়। আর যেখানে হঠকারিতা ও খামখেয়ালীতে কার্য্য করা হয়—সেই স্থলেই পতন অবশ্যম্ভাবী। সাধারণ বুদ্ধি অপেক্ষা ব্যবসাবুদ্ধি স্বতন্ত্র। ইংরাজি শিক্ষিত বাবু ব্যবসায়ীরা বুদ্ধির দোষেই অনেক স্থানে ব্যবসায়ে সফলতা লাভ করিতে পারেন না।

* * *

৩। বিলাসিতা।

শিক্ষিত যুবক ব্যবসায়ীগণ গোড়া হইতেই বিলাসী হইয়া পড়েন। দোকানের আয়ের দিকে লক্ষ্য না করিয়া তহবিল হইতে তাঁহারা ক্রমাগত বাজে জিনিস খরিদ, বসন ভূষণে টাকা খরচ, সর্ব্বদা ঘোড়ার গাড়ীতে যাতায়াত, চাকর বাকর বেশী রাখা প্রভৃতিতে বাজে খরচ করিতে থাকেন। নিজে কার্য্য কিছুই দেখেন না—কর্ম্মচারীদের উপর কার্য্যের সম্পূর্ণ নির্ভর করিয়া নিজে কেবল বাবুয়ানী ও কথায় চাল্‌বাজীতে দিন কাটান, এইরূপ দেখিয়া কর্ম্মচারীরাও চুরি করিতে থাকে—শেষে মহাজনের দেনাতে মূলধন নষ্ট হইয়া যায়।

মাড়োয়ারী ব্যবসায়ীরা গোড়া হইতেই জাঁকজমক শূন্য ও একটী পয়সা সহজে অপব্যয় করে না, সমস্ত কার্য্য, মান অভিমান ত্যাগ করিয়া দিবারাত্র অক্লান্ত পরিশ্রমে করিয়া থাকেন বলিয়া তাহাদের বিলাসিতায় আদৌ বাজে খরচ হয় না। অতএব যেখানে বিলাসিতা থাকিবে, সেই স্থানে কার্য্য নষ্ট হইয়া যাইবে।

* * *

৪। শিক্ষার অভাব।

শিক্ষার মধ্যে বিদ্যা শিক্ষাই প্রধান। বিদ্যাশিক্ষা না করিলে কর্ত্তব্য অকর্ত্তব্য বিচার করিতে পারা যায় না। বিদ্যাশিক্ষায় জ্ঞানের সঞ্চার হয় এবং অভ্যাসে শিক্ষার উন্নতি ঘটে। পুস্তকাদি পাঠের দ্বারা বিদ্যাশিক্ষার যথেষ্ট সহায়তা হয়—সেই জন্য যে কোন বিদ্যা ভাল করিয়া শিক্ষা করিতে হইলে পুস্তকাদি পাঠ করা কর্ত্তব্য।

* * *

ব্যবসায় সম্বন্ধে এইটিই আমাদের বিশেষ অভাব হইয়াছে। কোন শাস্ত্র রীতিমত শিক্ষা না করিলে তাহা আয়ত্ত হয় না, বিশেষতঃ ব্যবসা-কার্য্য হাতে কলমে (practically) শিক্ষা করা অগ্রে দরকার, নচেৎ প্রতি পদে ঠকিতে হইবে। আমাদের দেশে প্রতি বৎসর কত বি-এ এম-এ উপাধিধারী শিক্ষিত যুবক পৈত্রিক মূলধন লইয়া নানা প্রকার ব্যবসা করিতেছেন; কিন্তু শিক্ষার দোষে শতকরা ৯০ জনই দেউলিয়া হইয়া যাইতেছেন।

দৃষ্টান্ত স্বরূপ আরও আমরা দেখাইতেছি যে আমাদের দেশে যে সকল স্বদেশী যৌথকারবার হইতেছে এবং দেউলিয়া (Insolvency) লইতেছে—তাহার মূল কারণ আর কিছুই নহে ডাইরেক্টর মহাশয়েরা কার্য্য আদৌ দেখেন না এবং অধ্যক্ষ (manager) মহাশয়ও কোন দিন ব্যবসা করেন নাই বা ব্যবসায়ে শিক্ষাও পান নাই, কেবল পুঁথিগত বিদ্যা ও কলমের জোরে দিনকতক খুব ধূমধামের সহিত কতকগুলি টাকা খরচ করিয়া শেষে দেউলিয়া হইয়া পড়েন।

পাশ্চাত্য প্রদেশের ইংরাজদিগের যৌথকার সহজে দেউলিয়া হয় না—কারণ তাহাদের মধ্যে যিনি অধ্যক্ষ তিনি কর্ম্মপটু ও শিক্ষিত ব্যবসায়ী; সেই জন্য তিনি গোড়া হইতে ধীরে ধীরে কার্য্য আরম্ভ করিয়া ক্রমে কার-বারটীকে যে বৃহতে পরিণত করেন তাহার দৃষ্টান্ত আমরা যথেষ্ট দেখাইতে পারি। কলিকাতার মধ্যে Whiteaway Laidlaw,—Andrew Yule, Mackinon Mackenzie, Kerr Tarrak, প্রভৃতি বড় বড় আপিসের গোড়া হইতেই শিক্ষিত অধ্যক্ষের হস্তে কার্য্য লিপ্ত ছিল বলিয়াই আজ উক্ত কারবার জগদ্বিখ্যাত হইয়াছে।

* * *

৫। রাতারাতি ধনী হইবার আকাঙ্ক্ষা

বিলাসী বাঙ্গালীবাবুদিগের মধ্যে যাহারা ব্যবসায়ে সম্পূর্ণ অনভিজ্ঞ, তাহারা হুজুগে পড়িয়া হঠাৎ একটা কারবার করিয়া বসেন এবং রাতারাতি বড়লোক হইবার আশায় গোড়া হইতেই আসবাব পত্রে কতকগুলি বেশী বাজে খরচ করিয়া ফেলেন, বাজারের অবস্থা না বুঝিয়া দালালের ও অনভিজ্ঞ কর্ম্মচারীর পরামর্শে কতকগুলি মাল খরিদ করিয়া বসেন, পড়তা ও কমি কমতা না খতাইয়া মাল বিক্রয় করিতে থাকেন, ফলে শেষে মূলধন নষ্ট হইয়া যায়।

• • •

৬। সর্ব্বদা মত পরিবর্ত্তন।

ব্যবসায়ে গোড়া হইতে একটা মতের ঠিক রাখিতে হয়—অর্থাৎ এই ভাবে খরিদ হইবে—এই দরে বিক্রয় হইবে, ঠিক সময়ে মহাজনকে টাকা দিতে হইবে—প্রভৃতি নিয়মাদি ঠিক রাখিয়া চলিতে হয়। কিন্তু অনেকে সে ধৈর্য্য ধরিতে পারেন না বলিয়া সর্ব্বদা মতের পরিবর্ত্তন করিয়া থাকেন। এই মতের পরিবর্ত্তন করা ব্যবসায়ীর একটী বিষম সাংঘাতিক দোষ—এই দোষেই কেহ কোন কাজে সফলতা লাভ করিতে পারে না।

মালপত্র খরিদ বিক্রয়ের কোন একটী প্রণালী থাকে না। আজ চাল খরিদ হইতেছে, কাল পাট খরিদ হইতেছে—আবার কোন স্বার্থপর লোকের প্ররোচনায় অংশীদাররূপে, একটা নূতন কারবার হইতেছে, হঠাৎ মোটা টাকা লাভের প্রত্যাশায় হয়ত কতকগুলি সেয়ারের কাগজ খরিদ

হইল—ইত্যাদি প্রকারের এইরূপ প্রত্যেক বার নূতন কাজ, আর তাহার পরিবর্ত্তন। এই প্রকার কার্য্য করিতে করিতে কোনটায় সাফল্য লাভ হয় না এবং হাতে কলমে কোন কাজের অভিজ্ঞতা লাভও হয় না বলিয়া ধনী মহাশয় কারবারের ভাল মন্দ কিছুই বুঝিতে পারেন না—শেষে ঐ সকল কারবারে লোকসান হইয়া মূলধন নষ্ট হইয়া যায়।

তাহার পর speculation এর কাজ। এই কাজটী কেবল চাল্‌বাজীর কাজ। কোনও একটী ব্যবসায়ে যখন কিছু লাভ হয়, তখন বিনা পরিশ্রমে কিছু অর্থ লইয়া অনেকে একটী চল্‌তি কারবার করিতে করিতে অন্য কারবার করিতে আরম্ভ করেন। কাজেই সে সময় প্রথম কারবারের উপর আদৌ লক্ষ্য থাকে না—শেষে দুইটী কারবারই নষ্ট হইয়া যায়।

• • •

৭। স্বার্থপরতা ও নীচতা।

এই দুইটীই বিষম সাংঘাতিক এবং কারবারী লোকের পরম শত্রু। যাহারা এই ভাবাপন্ন হয়, তাহাদিগকে ক্রেতা, বিক্রেতা, মহাজন এমন কি নিজের কর্ম্মচারীরাও ঘৃণা করে, কেহই সহানুভূতি প্রদর্শন করে না বলিয়া কারবার নষ্ট হইতে থাকে। অতএব বিদ্যা শিক্ষার সময় হইতে চরিত্র যাহাতে নির্ম্মল হয়, স্বভাব যাহাতে সৎভাবাপন্ন হয় সে বিষয়ে প্রত্যেকের যত্নবান হওয়া কর্ত্তব্য। আমাদের পিতামাতা প্রভৃতি প্রতিপালকেরা ইহার জন্য দায়ী। তাঁহারা শৈশব হইতে যেরূপভাবে তাঁহাদের সন্তানদিগকে শিক্ষা দিবেন—তাহারা সেইভাবে গঠিত হইবে।

• • •

৮। অভিজ্ঞতা।

ব্যবসায়ে অভিজ্ঞতা শিক্ষা করা খুব দরকার। নিজে উচ্চশিক্ষা লাভ করিয়াছি মনে করিয়া যাঁহারা হঠাৎ কার্য্যক্ষেত্রে অবতীর্ণ হন তাঁহারা ব্যবসায়ে কৃতকার্য্য হইতে পারেন না। অভিজ্ঞতা লাভ করিতে হইলে শিক্ষার দরকার—শিক্ষা হইলেই অভিজ্ঞতা আপনা হইতেই জন্মিবে। যেখানে অভিজ্ঞতা নাই সে ব্যবসায়ে পদে পদে ঠকিতে হয়।

* * *

৯। প্রতিযোগিতা।

যাহাদের নূতন কারবার এবং যাহাদের মূলধন স্বল্প, তাহাদের কদাচ প্রতিযোগিতা করা কর্ত্তব্য নহে। নিজের পড়তা বুঝিয়া সামান্য লাভে বিক্রয় করা ভাল। বড় দোকানদারের সহিত যাঁহারা প্রতিযোগিতা করিতে যান—তাঁহারাই ব্যবসায়ে মূলধন নষ্ট করিয়া বসেন।

* * *

১০। প্রবঞ্চনা ও শঠতা।

ব্যবসায়ে সর্ব্বদা ধর্ম্মভাব রাখিয়া কার্য্য করা উচিত। মুখে এক কথা এবং কাজে এক কথা বলিলে সে ব্যবসায়ে উন্নতি হয় না। শঠতা করিয়া কার্য্য করিলে দিনকতক বেশ চলে বটে, কিন্তু তাহার পর একেবারে বিশ্বাস নষ্ট হইয়া গেলে সে ব্যবসায়ে আর উন্নতি হয় না।

* * *

১১। পরিচালনের অভাব।

ব্যবসা পরিচালন খুব শক্ত কাজ। সকল বিষয়ে পুরাতন ব্যবসায়ী ও কর্ম্মচারীদিগের সহিত যুক্তি করিয়া কার্য্য করিতে হয়। বাঙ্গালী ব্যবসায়ীরা প্রথম প্রথম দিনকতক খুব যত্নের সহিত পরিচালন করিয়া থাকেন তাহার পর দোকানের যখন একটু উন্নতি হইতে থাকে তখন কর্ম্মচারীদিগের উপর কার্য্যের ভার দিয়া তাঁহারা নিশ্চিন্ত থাকেন—কাজেই সে ব্যবসা দিন দিন নষ্ট হইতে থাকে।

* * *

১২। অমিতব্যয় বাহুল্যতা।

বাঙ্গালী ব্যবসায়ীদিগের এই দোষেই দোকান নষ্ট হইয়া থাকে। দোকান চলিয়া গেলে দোকানের আয় না বুঝিয়া ক্রমাগত তহবিল হইতে তাঁহারা টাকা লইয়া ব্যয় করিতে থাকেন—শেষে মূলধন কমিয়া যায়। বাঙ্গালী ব্যবসায়ীরা যতদিন ব্যয় সংক্ষেপ করিতে শিক্ষা না করিবেন ততদিন কোন প্রকারে সাফল্য লাভ করিতে পারিবেন না।

* * *

১৩। অতিরিক্ত ধার দেওয়া।

দোকানের অবস্থা বুঝিয়া এবং লোক বিবেচনায় ধার না দিতে পারিলে পরিণামে সেই টাকা অনাদায় হইয়া ওঠে এবং মহাজনের টাকা দিতে না পারিলে তাহারা মাল দেওয়া বন্ধ করিয়া দেয়—শেষে বাজারে ক্রেডিট নষ্ট হইয়া ব্যবসায়ে ক্ষতি হইয়া থাকে।

নবম বিভাগ।

যৌথ কারবার বা সমবায়।

Partnership, Joint Stock Companies and Co-operative Credit Societies.

এই বিভাগে অংশীদার লইয়া কার্য্য, বকৃ্বার কার্য্যের কতকগুলি উপদেশ, যৌথ কারবার কাহাকে বলে, প্রকার ভেদ, প্রাইভেট লিঃ কোং, পাবলিক লিঃ কোং, সেয়ার কাহাকে বলে, Preferential Debenture Share, ডিভিডেন্ট কাহাকে বলে, লিকুইডেসন কাহাকে বলে, কি করিয়া সেয়ার বিক্রয় হয়, যৌথ কারবারের পরিণাম, লোকে কি দেখিয়া সেয়ার খরিদ করে, ঐতিহাসিক তত্ত্ব, সমবায়ের প্রধান উপকরণ, ভারতে যৌথ কারবার স্থাপন ও তাহার পরিণাম, যৌথ কারবার নষ্ট হয় কেন, যৌথ কারবারের নিয়মাবলী, কি করিয়া প্রথমে কার্য্য খুলিতে হয়, কো-অপারেটীভ ক্রেডিট্ সোসাইটী কাহাকে বলে ও সোল এজেন্ট কাহাকে বলে প্রভৃতি বিশদভাবে আছে।

একজন বা ততোধিক ব্যক্তি মিলিত হইয়া যে কারবার করিয়া থাকে তাহাকে চলিত কথায় বক্‌রার কার্য্য বা অংশীদারের কার্য বা যৌথ কারবার বলিয়া থাকে। সাধারণতঃ বক্‌রার বা অংশীদারের কার্য্য বলিতে Private Partnership বুঝায় এবং যে অংশীদারের কার্য্য যৌথ কারবারের প্রণালী মত গঠিত হইয়া কার্য্য হইয়া থাকে তাহাকে "জয়েণ্ট ষ্টক কোম্পানী" বলিয়া থাকে। যৌথ কারবার তিন প্রকারের আছে যথা:— ১। অংশীদার লইয়া কার্য্য ২। জয়েণ্ট ষ্টক কোম্পানী ৩। কো-অপারেটিভ সোসাইটী। নিম্নে ইহার বিশদ বিবরণ দেওয়া হইল।

১। অংশীদার লইয়া কার্য্য।

Private Partnership.

বক্‌রার কার্য্য কাহাকে বলে

একজন বা ততোধিক ব্যক্তি মিলিত হইয়া যে মূলধন সংগ্রহ করিয়া কোন একটী ব্যবসায়ে প্রবৃত্ত হয়, তাহাকে বক্‌রার কার্য্য বলিয়া থাকে। এই কার্য্য প্রায়ই দুই হইতে পাঁচজনের অধিক অংশীদারে মিলিত হইতে দেখা যায় না—সেই জন্য ইহাকে "প্রাইভেট পার্টনারশিপ" Private Partnership বলিয়া থাকে। এই অংশীদারের কার্য্যে কোন অংশ বা সেয়ার বিক্রয় করা হয় না।

* * *

যে কোন ব্যবসা করা হউক না কেন, একলা ব্যবসা করিবার সুবিধা

হয় না। অন্ততঃ পক্ষে একজন সামান্য বেতনের কর্ম্মচারী রাখিলে অনেক খুচরা কাজের সহায়তা হইয়া থাকে। এ জন্য গোড়া হইতে এই বিষয়ে অর্থের কৃপণতা করা উচিত নহে।

বক্‌রার কার্য্যে সুবিধা।

অংশীদার লইয়া কার্য্য করিতে পারিলে অনেক বিষয়ের সুবিধা আছে, বাঙ্গালীরা অংশীদার লইয়া কি করিয়া কার্য্য করিতে হয়, তাহা আজ পর্য্যন্ত শিক্ষা লাভ করেন নাই বলিয়া ব্যবসা কার্য্যে তাঁহারা বিশেষ উন্নতি করিতে পারেন না। পাশ্চাত্য দেশের ব্যবসায়ী মাত্রেই পাঁচজন অংশীদার লইয়া গোড়া হইতেই কোম্পানি খুলিয়া থাকেন বলিয়া এবং সকলে মিলিয়া সততার সহিত আন্তরিক পরিশ্রম করেন বলিয়া আজ জগতে তাহারা শীর্ষস্থান অধিকার করিয়াছেন।

* * *

বক্‌রার কার্য্যের কতকগুলি উপদেশ

অধুনা অনেক শিক্ষিত ব্যক্তি উচ্চশিক্ষা লাভ করিয়া স্বাধীনভাবে জীবিকা নির্ব্বাহের জন্য প্রাইভেট অংশীদার লইয়া কার্য্য করিতে প্রবৃত্ত হইয়াছেন। কি ভাবে কার্য্য করিলে সেই কার্য্যে সফলতা লাভ করিতে পারা যাইবে এবং সেই কার্য্যের দোষগুণ ও প্রতিবন্ধক কি তাহা বিশদভাবে নিম্নে সন্নিবেশিত করিলাম।

১। অংশীদার লইয়া কার্য্য করিতে হইলে সকলে মিলিয়া সমান মূলধন দেওয়া কর্ত্তব্য এবং বাৎসরিক একবার লাভালাভ দেখিয়া যাহার অংশে যেরূপ লভ্য হইবে তাহা দেওয়া উচিত।

২। যদি কেহ লাভের টাকা সমস্ত না লইয়া কারবারে রাখিতে চান তাহা হইলে সেই টাকা মূলধনরূপে জমা হইবে এবং আগামী বৎসরে সেই হিসাবে তাহাকে লাভের অংশ দিতে হইবে।

৩। কার্য্য করিবার পূর্ব্বে সকলে মিলিয়া একটী পাকা লেখাপড়া

করিয়া রেজেষ্টারী করিতে হইবে। কদাচ মুখের কথায় বা কাঁচা লেখ কার্য্য করা উচিত নহে।

৪। যে পাঁচজনে মিলিয়া কার্য্যে প্রবৃত্ত হইবেন, সেই ব্যক্তিগণের স্বভাবের প্রতি লক্ষ্য রাখা দরকার। অর্থাৎ পরস্পরের মধ্যে যেন মিল থাকে।

৫। সততা ও ধর্ম্মভাব ব্যবসায়ের উন্নতির লক্ষণ; অতএব সে গুণগুলি সকলের আছে কিনা, তাহা গোড়া হইতে পরীক্ষা করিয়া দেখ উচিত।

৬। সকলে মিলিয়া কার্য্যস্থলে সর্ব্বদা উপস্থিত থাকিয়া যাঁহার যেরূপ বুদ্ধি যিনি যেরূপ পরিশ্রম করিতে পারেন, যাঁহার যেরূপ অভিজ্ঞতা তাঁহাকে সেইরূপ কার্য্য বিভাগ করিয়া দেওয়া কর্ত্তব্য।

৭। দোকান খুলিয়া প্রথম তিনমাস কাহারও দোকান হইতে এক পয়সা খরচ করা উচিত নহে। তাহার পর দোকানের আয় বুঝিয়া তাহার মধ্যে অন্ততঃ পক্ষে অর্দ্ধেক টাকা বাদে যাহা থাকিবে সেই টাকার বিভাগ অনুসারে প্রত্যেকে মাসিক খরচ করিবেন।

৮। কাহারও হঠাৎ টাকার দরকার হইলে তহবিল হইতে লওয়া উচিত নহে। তাহাতে বিশেষ দোষ জন্মে কেননা অদ্য একজন টাকা লইল, কল্য আর একজন লইবে। এই ভাবে টাকা লইলে মূলধন কম হইয়া যাইবে।

৯। সকলে মিলিয়া মিশিয়া কার্য্য করিবে, কদাচ কোন কার্য্যের জন্য পরস্পর কলহ করিবে না। কলহ করিলেই সে কার্য্যে মনোমালিন্য ঘটিবে এবং তাহাতেই ক্রমে কার্য্য নষ্ট হইয়া যাইবে।

১০। দোকানের খরিদ বিক্রয়, কর্ম্মচারী নিয়োগ, দান বা দোকানের যে কোন বিষয়ে যুক্তির আবশ্যক হইবে, সকলে মিলিয়া তাহা করিবেন। একজনের বুদ্ধিতে কদাচ কার্য্য করিবেন না।

১১। সপ্তাহের মধ্যে একটী নির্দ্দিষ্ট দিন স্থির রাখিবেন, সেই দিনে সকলে উপস্থিত থাকিয়া গোপনে দোকানের উন্নতি ও পরিচালনের বিষয় পরামর্শ করিবেন।

১২। অংশীদার হইয়া কার্য্য করিতে করিতে কদাচ কেহ অন্ত ব্যবসা বেনামিতে বা স্বতন্ত্র ভাবে খোলা উচিত নহে। কেননা তাহাতে প্রধান ব্যবসার প্রতি টান কমিয়া যাইবে, ক্রমে একজনের দেখাদেখি অপরে সেই পথ অবলম্বন করিলে প্রধান দোকানের উন্নতির পথ নষ্ট হইবে।

১৩। কার্য্যের যোগ্যতা বা পরিশ্রমের জন্ত কদাচ হিংসা বৃত্তি করিবেন না; কারণ সকলকার বুদ্ধি ও সামর্থ্য সমান নহে। সে স্বার্থত্যাগ যেখানে না হইবে—সেই স্থলেই কার্য্যে গোলমাল ঘটিবে।

১৪। দোকানের নামে গোপনে কদাচ কোন মালপত্রের খরিদ বিক্রয় করিবেন না—ইহা বিষম দোষ, এই দোষে অনেক কারবার নষ্ট হইয়া থাকে।

১৫। নিজের ভাই, ভাইপো, জামাই, পুত্র প্রভৃতি কোন আত্মীয়কে দোকানে কর্ম্মচারী রাখিবেন না, তাহাতে ঈর্ষার সঞ্চার হইবে। সকলেই আপনার আত্মীয় স্বজনকে রাখিতে চেষ্টা করিবেন। তাহাতে দোকানের কার্য্য ভাল হইবে না এবং পরিণামে তাহাদের লইয়া কলহ উপস্থিত হইবে।

১৬। মান অভিমান ত্যাগ করিয়া প্রত্যেকে দোকানের যাবতীয় কার্য্য হাতে কলমে শিক্ষা করিবেন, কেননা হঠাৎ যদি ২।১ জন কর্ম্মচারী অসুস্থ হইয়া পড়ে বা ছুটী লইয়া যায় তাহা হইলে সেই কার্য্য নিজেদের মধ্যে চালাইয়া লইতে হইবে।

১৭। যাহাকে দোকানের প্রধান অধ্যক্ষ বলিয়া নির্ব্বাচন করিবেন

তাহার কথামত সকলে চলিবেন। নিজে অংশীদার বলিয়া অভিমান করিয়া কদাচ তাহার মুখের উপর জবাব করিবেন না বা তাঁহার উপর কর্তৃত্ব করিতে যাইবেন না। যদি দেখেন, তাহার দ্বারা কার্য্য সুচারুরূপে পরিচালিত হইতেছে না, তাহা হইলে সপ্তাহের 'মিটিং'এর দিনে তাঁহাকে বদল করিয়া দিয়া অন্য কাহাকেও কর্তৃত্ব ভার দিবেন।

১৮। যদি দেখেন যে, নিজেদের অপেক্ষা কোন কর্মচারীর অধ্যক্ষতা করিবার ক্ষমতা বেশী আছে, তৎক্ষণাৎ তাহাকেই সেই কার্য্যে নিয়োগ করিবেন এবং তাহার আজ্ঞানুবর্ত্তী হইয়া সকলে চলিবেন।

১৯। পরস্পরের মধ্যে যতই ভালবাসা বা বন্ধুত্বভাব থাকুক না কেন, যখন দোকানে সকলে কার্য্য করিবে তখন সেই ভাবের দিকে লক্ষ্য না রাখিয়া দোকানের কর্ত্তব্য কর্ম্মের দিকে লক্ষ্য রাখিবে। কার্য্যস্থলে যদি ধনীভাব দেখাইতে যাও, তাহা হইলে কার্য্যের শিথিলতা হইবে।

২০। নিয়মিত সময়ে যেমন সকল কর্ম্মচারী দোকানে হাজিরা দিবে, অংশীদারদেরও সেইরূপ নিয়মিত সময়ে হাজিরা দেওয়া উচিত। অংশীদার বলিয়া যদি একজন ঠিক সময়ে দোকানে উপস্থিত না হন, তাহা হইলে বাকী অংশীদারগণও সেইরূপ করিবেন—ফলে দোকানের কার্য্যের ক্ষতি হইবে।

২১। দোকানে কাজ কম থাকিলে বা মিছামিছি দোকান কামাই করা উচিত নহে। সর্ব্বদা এইটী মনে রাখিবেন যে, "যেন আমরা কার্য্যক্ষেত্রে অন্যান্য কর্ম্মচারীদিগের ন্যায় কার্য্য করিতে বাধ্য আছি।"

২২। দোকানের বাসাতে অংশীদারদিগের কোন আত্মীয় আসিয়া যেন বসিয়া থাকে না; কারণ, পাঁচজন লইয়া যখন কার্য্য তখন পাঁচজনের

পঞ্চাশ জন আত্মীয় থাকিবে। বাসায় থাকার যদি কোন নিয়মাবলী না থাকে, তাহা হইলে প্রত্যহই অংশীদারদের ২।৪ জন আত্মীয় যদৃচ্ছা থাকিলে অনর্থক বাসাখরচ অত্যধিক হইবে। সেই জন্য লিখিতেছি যে পাঁচজনে মিলিয়া গোড়া হইতে তাহার একটী নিয়মাবলী করিবেন।

২৩। অনেক দোকানে দেখা যায় যে, অংশীদার মহাশয়েরা বাটী যাতায়াতের পাথের খরচ দোকানের বাজে খরচে লিখিয়া থাকেন। আমাদের মতে সে নিয়ম ভাল নহে। পাথের খরচ নিজের নামে থাকাই ভাল।

২৪। দোকান পরিচালন করিবার জন্য একখানি নিয়মাবলীর খাতা করিবেন। যে নিয়মে পরিচালন করিলে সুবিধা হয়, সেই নিয়মগুলি সেই খাতার গোড়া হইতে লিখিয়া রাখিবেন। আবশ্যক বিবেচনা করিলে সাপ্তাহিক 'মিটিং'এর দিনে তাহার পরিবর্ত্তন ও পরিবর্দ্ধন করাইয়া লইবেন।

২৫। দোকান খুলিবার সময় পাঁচজনে আলাদা করিয়া নিয়মের একটী খসড়া করিবেন এবং সেইগুলির সকলে মিলিয়া একটী সামঞ্জস্য করিয়া লইয়া নিজেদের খাতায় লিখিয়া রাখিবেন। এই নিয়মগুলি অনুসন্ধান করিবার জন্য—জয়েণ্ট ষ্টক কোম্পানীর পুস্তক (Rules of Joint Stock Company or Indian Companies Act of 1913.) খরিদ করিয়া পাঠ করিবেন।

মোটামুটী যে উপদেশগুলি দেওয়া হইল, তাহার দ্বারা অনেক উপকার হইবে এবং উপরোক্ত নিয়মের ব্যতিক্রম হইলেই দোকানের উন্নতি না হইয়া অবনতি হইতে থাকিবে।

২। যৌথ কারবার।
Joint stock Companies.

যৌথ কারবার বা সমবায় কাহাকে বলে সে সম্বন্ধে কিছু জানা আবশ্যক বিবেচনায় এই অধ্যায়ে আমরা ইহার সম্বন্ধে কিছু জানাইতেছি।

যৌথ কারবার কাহাকে বলে। যৌথ কারবারকে ইংরাজিতে Partnership বলে। সাত জনে বা ততোধিক ব্যক্তি মিলিয়া কার্য্য করাকে "যৌথ কারবার" বলে। একজনের পক্ষে যাহা অসাধ্য, পাঁচজনে মিলিয়া সেই কার্য্য দুঃসাধ্য নহে। কোন কার্য্য যতই দুঃসাধ্য হউক না কেন, যাহা ব্যক্তিগত ভাবে ক্ষুদ্র শক্তির দ্বারা সম্পন্ন হয় না—সেই কার্য্য পাঁচজনের সমবেত শক্তির সাহায্যে অনায়াসে সম্পন্ন হইতে পারে।

* * *

মূলধন। যে ব্যবসা একজনের মূলধনে সম্পন্ন হয় না, সেই ব্যবসা দশজনের নিকট হইতে আংশিক ভাবে মূলধন লইয়া একটী বৃহৎ কারবার খোলা যাইতে পারে এবং তাহাতে সাফল্য লাভ না করিলেও কোন ব্যক্তি বিশেষের এককালীন সমস্ত মূলধন নষ্ট হইবার ভয় থাকে না।

* * *

প্রকার ভেদ। যৌথ কারবার দুই প্রকারে গঠিত হইয়া থাকে যথা:—প্রথম "প্রাইভেট লিমিটেড কোম্পানি" (Private Limited Company) দ্বিতীয়—"পাবলিক লিমিটেড কোম্পানি" (Public Limited Company)।

* * *

প্রাইভেট লিঃ কোং কাহাকে বলে। যে কারবার পাঁচজন অংশীদারে সমবেত হইয়া কারবারের দায়িত্ব সীমাবদ্ধ করিয়া থাকে, তাহাকে "প্রাইভেট লিমিটেড" কোম্পানি বলিয়া থাকে।

* * *

পাবলিক লিঃ কোং কাহাকে বলে। যে কারবারে প্রাইভেট অংশীদার ছাড়া সাধারণ ব্যক্তিকেও অংশীদাররূপে গ্রহণ করা হয়, তাহাকে "পাবলিক লিমিটেড্" কোম্পানি বলিয়া থাকে।

* * *

যৌথ কারবারের সেয়ার কাহাকে বলে। লিমিটেড্ কোম্পানির মূলধন সংগ্রহ করিবার জন্য সেয়ার বিক্রয়ের ব্যবস্থা করা হইয়া থাকে অর্থাৎ কোন একটী লিমিটেড্ কোম্পানি খুলিলেই তাহারা কত মূলধন লইয়া কার্য্য করিবেন তাহার একটী নির্দ্দিষ্ট টাকা মনস্থ করিয়া থাকেন এবং সেই টাকা সংগ্রহ করিবার জন্য উপরোক্ত নির্দ্দিষ্ট টাকাকে ১০০্ টাকা বা ১০্ টাকার অংশে বিভাগ করিয়া থাকেন। সেই বিভাগের অংশকে "সেয়ার" share বলিয়া থাকে। যৌথকারবার মাত্রেই সেয়ার বিক্রয়ের ব্যবস্থা হইয়া থাকে।

* * *

সেয়ারের প্রকার ভেদ যৌথ কারবারের তিন প্রকার সেয়ার হইয়া থাকে যথা :—প্রথম, প্রাইভেট সেয়ার Private Share, দ্বিতীয়, সাধারণ সেয়ার Ordinary Share, তৃতীয়

Preferential Debenture Share.

*   *   *

প্রাইভেট সেয়ার কাহাকে বলে। যে সকল সেয়ারের কাগজ যৌথকারবারের কর্ম্মকর্ত্তাদের (Organiser) মধ্যেই বিক্রয় হইয়া থাকে, তাহাকে "প্রাইভেট সেয়ার" Private Share বলিয়া থাকে।

*   *   *

সাধারণ সেয়ার কাহাকে বলে। যে সকল সেয়ারের কাগজ বাজারে সাধারণ ব্যক্তিকে সংবাদপত্রের বিজ্ঞাপন দ্বারা বিক্রয় করা হইয়া থাকে, তাহাকে "সাধারণ সেয়ার" Ordinary Share বলিয়া থাকে।

*   *   *

Preferential Debenture Share এই সেয়ার সাধারণ সেয়ারের অন্তর্গত, তবে ইহাতে প্রভেদ এই যে, ইহাতে নির্দ্দিষ্ট ডিভিডেণ্ড dividend দেওয়া হইয়া থাকে এবং সেই কোম্পানি যদি দেউলিয়া (Liquidation) হয়, তাহা হইলে সর্ব্বপ্রথমে এই সেয়ারের মালিকদিগকে টাকা প্রদান করিতে হইবে। সকল যৌথকারবারে প্রেফারেন্সিয়াল ডিবেঞ্চার সেয়ার রাখা হয় না। যাহারা এইরূপ সেয়ার খরিদ করিতে চান, তাহারা দালালদের দ্বারা সংবাদ লইবেন।

*   *   *

ডিভিডেণ্ড কাহাকে বলে

ডিভিডেণ্ড অর্থে লাভের অংশ বা 'হিস্যা' বুঝায়। যৌথকারবারের বাৎসরিক যে নিট মোনফা বা লাভ হইয়া থাকে, সেই লাভের অংশ সেয়ারের মালিক দিগকে সেয়ার অনুসারে বিভাগ করিয়া দেওয়া হয় তাহাকে ডিভিডেণ্ড বলিয়া থাকে। যৌথকারবার মাত্রেই বৎসরে দুই বার (ছয়মাস অন্তর) ডিভিডেণ্ড দেওয়া হইয়া থাকে। যে কোম্পানি যত বেশী পরিমাণে ডিভিডেণ্ড দিতে পারিবেন, সেই কোম্পানির সেয়ারের কাগজ তত বেশী দরে বাজারে বিক্রয় হইবে। এই ডিভিডেণ্ড দেখিয়া সেয়ার 'মারকেটে' ইহার দর বৃদ্ধি হইয়া থাকে। দেখা গিয়াছে যে ১০০৲ টাকার সেয়ারের কাগজের দর হাজার টাকা পর্য্যন্ত বিক্রয় হইয়া গিয়াছে।

• • •

লিকুইডেসন কাহাকে বলে।

লিকুইডেসনের সাধারণ অর্থ ঋণ শোধ করণ। এই কথাটি যে কোন সাধারণ ঋণ শোধ করণের জন্য ব্যবহৃত হয় না। লিমিটেড্ কোম্পানি যখন দেউলিয়া হইয়া যায়, তখন তাহার ঋণ শোধ করিবার জন্য যখন গবর্ণমেণ্টের হস্তে ভার দেওয়া হয় তখন তাহাকে "লিকুইডেশন" (Liquidation) বলিয়া থাকে।

• • •

কি করিয়া সেয়ার বিক্রয় হয়

সাধারণতঃ সেয়ার দালালের দ্বারা বাজারে ক্রয় বিক্রয় হইয়া থাকে। প্রথমাবস্থায় যৌথ কারবারের কর্ম্মকর্ত্তারা নিজে কিছু বেশী

টাকার সেয়ার খরিদ করেন এবং তাহারপর নিজের পরিচিত বন্ধুবান্ধব ও আত্মীয়কে বিক্রয় করিবার চেষ্টা করেন ; তাহার পর যাহা অবশিষ্ট থাকে তাহা দালালের দ্বারা (canvasser) এবং সংবাদপত্রে বিজ্ঞাপনের দ্বারা সাধারণ ব্যক্তিকে বিক্রয় করিবার ব্যবস্থা করিয়া থাকেন।

* * *

যৌথকারবারের পরিচালন।

এই কার্য্য পরিচালন করিবার জন্য একটি কার্য্যকরী সমিতি গঠিত হইয়া থাকে। সেই কার্য্যকরী সমিতির মেম্বরগণকে ডাইরেক্টরস (Directors) বলিয়া থাকে। ১৯১৩ সালের Indian Companies Act অনুসারে অন্ততঃপক্ষে সাতজন ডাইরেক্টর থাকা আবশ্যক।

তাহার পর হাতে কলমে কার্য্য চালাইবার জন্য সমবায়ের সমস্ত কার্য্য ম্যানেজিং ডিরেক্টর কিম্বা ম্যানেজিং এজেণ্টের উপর ন্যস্ত থাকে।

* * *

লোকে কি দেখিয়া সেয়ার খরিদ করে

কোন যৌথকারবারের সেয়ার কিনিবার পূর্ব্বে সাধারণ লোকে কিরূপ ডাইরেক্টর ও ম্যানেজিং এজেণ্ট আছেন, তাহাদের নাম দেখিয়া সেয়ার খরিদ করিয়া থাকেন। সেই জন্য যাঁহারা (organiser) যৌথ কারবার স্থাপন করেন তাঁহারা প্রসিদ্ধ ধনী, জমীদার, গবর্ণমেণ্টের উচ্চপদস্থ কর্ম্মচারী (Gazetted officer) এটর্ণী, ব্যারিষ্টার প্রভৃতি দেশের গণ্য মান্য ব্যক্তিকে যৌথ কারবারের ডাইরেক্টর নিযুক্ত করিয়া থাকেন।

ডাইরেক্টরেরা নিজে কোন কার্য্য দেখেন না সমস্তই ম্যানেজিং এজেন্টের উপর নির্ভর করিয়া থাকেন। ম্যানেজিং এজেন্ট যদি পাকা ব্যবসায়ী না হন এবং প্রাণপণে ধর্ম্মভাব বজায় রাখিয়া কার্য্য না করেন তাহা হইলে সেই কার্য্যের পরিণাম ভাল হয় না।

* * *

ঐতিহাসিক তত্ত্ব

এই যৌথ কারবারের ব্যবসা আমাদের দেশে পূর্ব্বে ছিল না। ইংলণ্ডের ইতিহাস পাঠে জানা যায় যে, প্রায় দুই শত বৎসর পূর্ব্বে ১৭১৯ খৃষ্টাব্দে ইংলণ্ডে Buble Act (South Sea Buble) পাশ হয় এবং উহাই যৌথ কারবারের প্রথম রাজবিধি গঠিত হয়। সেই সময় হইতে ইংরাজ বণিকেরা পৃথিবীর সকল স্থানে বাণিজ্যের প্রসার বৃদ্ধি করিয়া আজ জগদ্ব্যাপী বৃহৎ কারবার চালাইতেছেন।

* * *

আমাদের শিক্ষালাভ

আমরা (ভারতের লোক) ইংরাজি শিক্ষা লাভ করিয়া এবং ইংরাজের সংসর্গে ব্যবসাসূত্রে আবদ্ধ হইয়া যৌথ কারবারের প্রয়োজনীয়তা উপলব্ধি করিয়াছি বটে, কিন্তু উক্ত ব্যবসার মূলনীতিগুলি সম্পূর্ণরূপে আয়ত্তাধীন করিতে না পারায়, বিশেষ সাফল্য লাভ করিতে পারি নাই।

* * *

এই কারবারের প্রধান উপকরণ মূলধন ও পরস্পরের একতা ও বিশ্বাস

সমবায়ের প্রধান উপকরণ।

স্থাপন, তাহার পর মিতব্যয়িতা, শারীরিক পরিশ্রম, ধর্ম্মভাব, সৌহার্দ্দসূত্রে ব্যবসায়ের বৈশ্যোচিত মূলনীতিগুলির প্রতি লক্ষ্য রাখিয়া কার্য্য পরিচালন অবশ্য শিক্ষনীয়। ঠিকভাবে উপরোক্ত বিষয়গুলির প্রতি লক্ষ্য রাখিয়া কার্য্য করিলে নিশ্চয় উন্নতি হইবে।

* * *

ভারতে যৌথকার স্থাপন ও তাহার পরিণাম ফল।

সংবাদপত্র পাঠে জানা যায় যে, বংলার প্রত্যেক জেলাতে এবং কলিকাতায় প্রতি মাসে ২।১টী করিয়া যৌথকারবার খোলা হইতেছে, আবার কিছুদিন পরেই সেই সকল কারবার নষ্ট হইয়া যাইতেছে। স্বদেশী আন্দোলনের পর হইতে ভারতে অনেক শিক্ষিত ব্যক্তি মিলিত হইয়া নানা স্থানে নানা প্রকার শিল্প বিষয়ের কল কারখানা ও কৃষিকার্য্যের ব্যবসা প্রভৃতি স্থাপিত করিতেছেন বটে দুঃখের বিষয় অনেক স্থলেই অকৃতকার্য্য হইয়া পড়িতেছেন। বাংলা দেশ অপেক্ষা বোম্বাই প্রদেশের যে সকল ধন্ত ব্যবসায়ীরা কারবার খুলিতেছেন, তাঁহাদের মধ্যে অধিকাংশই কারবারে বেশ উন্নতি করিতেছেন।

* * *

যৌথ কারবার নষ্ট হয় কেন?

কি কারণে এই সকল কারবার এত শীঘ্র নষ্ট হইয়া যায়, নিম্নে তাহার কারণগুলি প্রদত্ত হইল। ইহা দেখিয়া বেশ বুঝিতে পারিবেন যে কারবার মাত্রেই

কি কি দোষ হইয়া থাকে।

১। যৌথ কারবারের যাঁহারা উদ্যোগী (organiser), তাঁহারা অধিকাংশই বিশ্ববিদ্যালয়ের শিক্ষিত ব্যক্তি অর্থাৎ বি-এ, এম-এ, বি-এ বি-এল ও এম-এ, বি-এল, সুতরাং কোন ব্যবসায়ে তাঁহাদের অভিজ্ঞতা নাই। তাঁহাদের আছে কেবল চাতুরি, শঠতা ও চালবাজী। কি করিয়া বাবুয়ানীর দ্বারা অল্প পরিশ্রমে মোটা টাকা লাভ করিবেন তাহাই তাঁহারা গোড়া হইতে চেষ্টা করেন।

২। উপরোক্ত উদ্যোগী যুবকেরা দেশের নামজাদা ধনী ও জমিদারদিগকে নামে ডাইরেক্টর করিয়া থাকেন। ডাইরেক্টরগণের নিজের কার্য্য দেখিবার বা পরিচালন করিবার কোন ক্ষমতা নাই বা ভারও লন না।

৩। যৌথ কারবারের মূল নীতিগুলি আদৌ লক্ষ্য করা হয় না এবং পরিচালন করিবার উপযুক্ত পাকা লোক থাকে না।

৪। আফিসের কর্ম্মচারীগণ প্রাত্যহিক কার্য্য করিয়া যান—লাভ লোকসানের দিকে কাহারও লক্ষ্য থাকে না। কেবল আপিসের চেয়ার টেবিল ও খাতাপত্র কেতাদোরস্তভাবে সাজান থাকে।

৫। কারবারে উপযুক্ত ও কর্ম্মক্ষম লোক রাখা হয় না। উদ্যোগী ব্যক্তিদিগের (organiser) অকর্ম্মণ্য, কুঁড়ে ও কাণ্ডজ্ঞানহীন আত্মীয় স্বজনে আপিসের কার্য্য করিয়া এবং প্রতি মাসে মোটা মোটা বেতন লইয়া থাকেন।

৬। কারবারের প্রথম হইতেই উদ্যোগীরা মাসে মাসে নিজেদের পারিশ্রমিক (allowance) হিসাবে মোটা টাকা খরচ করিয়া থাকেন।

৭। গোড়া হইতেই অপর্য্যাপ্ত পরিমাণে আসবাবপত্র ও কলকারখানার জিনিসপত্র খরিদ করিয়া তহবিলের টাকা খরচ করিয়া থাকেন।

৮। তাহার পর নানাভাবে খরিদ বিক্রয়ে মহাজন, দালাল ও কন্-

ট্রাষ্টারদের সহিত কমিশনের বন্দোবস্ত করিয়া মূলধন দোহন করিতে থাকেন। শেষে যখন আত্মবিচ্ছেদ ঘটে তখন ভিতরকার কথা প্রকাশ হইয়া পড়ে।

এই প্রকারে দিন কতক খুব জোরের সহিত কার্য্য চলিয়া থাকে, যখন হিসাব হইয়া ভিতরকার দোষ ধরা পড়ে এবং ক্ষতি হয় তখন সকলে সরিয়া পড়েন; কাজেই তখন লিকুইডেসন ফাইল করা ভিন্ন আর উপায় নাই। দেশের বন্ধুবান্ধব ও সাধারণ ব্যক্তি, যাঁহারা নামজাদা ডাইরেক্টরের নাম শুনিয়া টাকা দিয়াছিলেন তখন তাঁহারা জানিতে পারেন। অধিকাংশ কারবারে এই প্রকার ঘটনা ঘটার জন্য যৌথ কারবারের উপর সাধারণ লোকের একটা বিষম জাতীয় ঘৃণা জন্মিয়াছে।

পাশ্চাত্য জাতিদের মধ্যে যাঁহারা এদেশে আসিয়া ভারতের অর্থে যৌথ কারবার স্থাপন করেন, তাঁহারা প্রাণপণ যত্নে তীক্ষ্ণবুদ্ধি ও সাধুতার সহিত দিবারাত্র অক্লান্ত পরিশ্রম করেন এবং যাহাতে প্রথম বৎসরে অন্ততঃ কোম্পানির কাগজের সুদ অপেক্ষা অংশীদারদিগকে বেশী ডিভিডেণ্ড দিতে পারেন তাহার জন্য সাধ্যমত চেষ্টা করেন। এইভাবে তাঁহারা কার্য্য করেন বলিয়া তাঁহাদের কার্য্যে দিন দিন উন্নতি হয় এবং সাধারণ লোকের দৃঢ় বিশ্বাস জন্মে। অনুসন্ধান করিয়া দেখুন যে কলিকাতার যত পাশ্চাত্য ব্যবসায়ীদিগের যৌথকারবার আছে তাহার অধিকাংশ মূলধনই ভারতবাসীর প্রদত্ত।

* * *

যাঁহারা যৌথকারবার সম্বন্ধে বিশেষভাবে নিয়মাবলী জানিতে চান, তাঁহারা ইণ্ডিয়া কাউন্সিলের ১৮১২ সালের ৬ আইন (The Indian Compa-

যৌথ কারবারের নিয়মাবলী। anies Act of 1882 & 1913, its subsequent Act of Amendment by Act VI of 1887) এবং ইণ্ডিয়া গবর্ণমেণ্টের ১৮৮৮ সালের ২০ জুলাই তারিখের বিজ্ঞাপন এবং বঙ্গীয় ১৮৭৮ সালের আগষ্ট মাসের ও ১৮৮৪ সালের ১৭ই জুলাই তারিখের নিয়মাবলী দেখিবেন।

কি করিয়া প্রথমে কার্য্য খুলিতে হয়। যৌথ কারবার আরম্ভ করিতে হইলে প্রথমে Indian Companies Act 1913 নামক পুস্তকখানি পাঠ করিয়া কোন একটী প্রবীণ এটর্নীর সহিত পরামর্শ করিতে হইবে। তাহার পর কার্য্য পরিচালনের জন্য কি কি বিষয় আবশ্যক তাহা সংগ্রহ করিতে হইবে। এ সম্বন্ধে এখানে আর বিশদভাবে লেখা অনাবশ্যক মনে করিয়া বিস্তারিতভাবে লিখিলাম না।

৩। কো-অপারেশন।

Co-operation or Co-operative Credit Society.

লিমিটেড কোম্পানির কার্য্য ছাড়া আর একটী সমবায় কার্য্য আছে যাহাকে Co-operative Credit Society বলিয়া থাকে। সাধারণতঃ

মধ্যবিত্ত গৃহস্থদিগের সুবিধার্থ এই কো-অপারেটিভ ক্রেডিট সোসাইটী স্থাপিত হইয়া থাকে। পাশ্চাত্য দেশের সকল স্থানে এইরূপ সোসাইটী আছে এবং তাঁহারা এই কার্য্য বেশ সুচারুরূপে চালাইতেছেন। ভারতের দৈন্যাবস্থা দেখিয়া অধুনা স্থানে স্থানে এই প্রকার সমবায় ২।১টী স্থাপিত হইয়াছে।

কো-অপারেটিভ ক্রেডিট সোসাইটী কাহাকে বলে।

যেখানে পাঁচজন বা ততোধিক গৃহস্থ ব্যক্তি মিলিয়া কিছু কিছু মূলধন দিয়া একটী কারবার স্থাপন করেন, তাহাকে কো-অপারেটিভ ক্রেডিট সোসাইটী বলিয়া থাকে। সেই কারবারে যে সকল অংশীদার বা মেম্বর থাকেন, কেবল তাঁহারাই সে দোকানে জিনিসপত্র লইয়া থাকেন, আপামর সাধারণকে দোকানের জিনিস বিক্রয় করা হয় না।

* * *

ইহাতে সুবিধা কি ?

এই দোকানে যে সকল জিনিসপত্র খরিদ হইয়া থাকে তাহা পাইকারী (wholesale) দরে খরিদ হইয়া থাকে অথবা অন্য স্থান হইতে খুব সুবিধা দরে আনান হইয়া থাকে বলিয়া বাজারে যে খুচরা দরে সেই জিনিস বিক্রয় হইয়া থাকে তাহাপেক্ষা অনেক কম পড়তা দর হইয়া থাকে। সেই পড়তা দরে কিছু দোকান খরচা (Establishment) ধরিয়া মেম্বরদিগকে দেওয়া হইয়া থাকে। নিম্নে একটী উদাহরণ দিয়া আরও সহজ ভাষায় বুঝাইতেছি।

একটী উদাহরণ

মনে করুন, কোন বড় গদী হইতে এক গাড়ি ৮/০ মণ ঘৃত ৮০৲ টাকা মণ দরে খরিদ করিয়া আনা হইল। গাড়ি ভাড়া মুটে খরচ প্রভৃতি ।০ আনা খরচ পড়িল এবং দোকানের খরচ ও কমিকমতা হিসাবে আরও ২৸০ ধরা হইল। মোট ৮৩৲ টাকা পড়তা হইল। এখন মেম্বরদিগকে খুচরা ৴১ হইতে যত লইবেন ঐ ৮৩৲ টাকা দরে দেওয়া হইবে। কিন্তু ঐ ঘৃত বাজারে কিনিতে হইলে ৮৮৲ টাকার কমে পাওয়া যাইবে না। তাহা হইলে বুঝুন, যে কত সস্তা দর পাওয়া গেল।

আবার যদি ঐ ঘৃত মুঙ্গের, ভাগলপুর প্রভৃতি স্থান হইতে আনান যায় তাহা হইলে মণকরা আরও ৫৲+৬৲ টাকা কম পড়তা হইয়া থাকে অর্থাৎ ৭৭৲+৭৮৲ টাকা মণ দরে মেম্বরেরা খুচরা ২।১ সের কিনিতে পাইবেন। তাহা হইলে দেখুন যে, বাজারের খুচরা দর অপেক্ষা কত সস্তা দরে ভাল ঘৃত পাওয়া যাইতেছে।

বিশুদ্ধতা।

ইহাতে আরও একটী বিশেষ সুবিধা যে খাঁটী ও টাট্‌কা জিনিস ঠিক পাওয়া যাইবে, যাহা অন্য দোকানে পয়সা দিলেও পাওয়া যায় না। তাহার পর ইহাতে আরও একটী সুবিধা আছে। হঠাৎ যদি কোন জিনিসের বাজার দর তেজ হইয়া যায়, তাহা হইলে সমবায়ের দোকানে সেই জিনিসের দর তেজ হইবে না। সেই পড়তা দরে সকলেই পাইবেন।

এইরূপ ভাবে যদি মূলধন বেশী সংগ্রহ করিয়া মেম্বরদিগের অন্ততঃ ছয় মাসের কতক কতক জিনিস নওয়ালির সময় খরিদ করিয়া রাখা হয় তাহা হইলে গৃহস্থদিগকে খুব সুবিধা দরে মাল বিক্রয় করিতে পারা যায়। শিক্ষিত যুবকদিগকে আমি অনুরোধ করিতেছি যে যাহাতে এইরূপ সমবায় প্রত্যেক পল্লীতে স্থাপিত হয়—তাহার চেষ্টা করা খুব কর্ত্তব্য। এ সম্বন্ধে

সমস্ত নিয়মাবলী জানিতে হইলে কলিকাতার Director of Co-operative Credit Societyকে পত্র লিখিলে তিনি বাংলা বা ইংরাজি ভাষায় ছাপান পুস্তক বিনামূল্যে প্রদান করিয়া থাকেন।

Sole Agent.

সোল এজেণ্ট কাহাকে বলে।

সোল এজেণ্ট কাহাকে বলে—ইহার সম্বন্ধে কিছু বুঝাইতেছি। সোল এজেণ্ট শব্দে "একমাত্র বিক্রেতা" বুঝায়। কোন একটী মহাজন (ভারতের বা বিলাতের) যাহারা কোন জিনিসের একমাত্র প্রস্তুতকারক (manufacturer) যেমন Portland Cement, Mellins Food, বঙ্গলক্ষ্মী মিলের কাপড় প্রভৃতি—সেই প্রস্তুতকারকের একমাত্র বিক্রেতাকে "সোল এজেণ্ট" বলে।

এই সোল এজেণ্টের কাজ বেশ লাভজনক—ইহাতে লোকসান হইবার আদৌ ভয় নাই—যত বেশী বিক্রয় হইবে তত লাভ। কথাটা আরও একটু খুলিয়া দিতেছি। মনে করুন—আপনি বঙ্গলক্ষ্মী মিলের সোল এজেণ্ট হইলেন। এক্ষণে বঙ্গলক্ষ্মী মিল হইতে যত কাপড় উৎপন্ন হইবে সমস্ত আপনাকে বিক্রয় করিয়া দিতে হইবে। কেহ যদি কলে গিয়া লক্ষ টাকার কাপড় লইতে চায় তাহা হইলেও কলওয়ালা কোন মতে বিক্রয় করিতে পারিবে না। তাহারা সেই ক্রেতাকে আপনার নিকট পাঠাইয়া দিবে।

আপনি কলওয়ালাকে অন্যান্য মিলের কাপড়ের বাজার দর সর্ব্বদা দিতে থাকিবেন—তাহারা আপনাকে বিক্রয়ের একটী দর প্রত্যহ দিবে—সেই দর অনুসারে আপনি বাজারে ধারে ও নগদে মাল বিক্রয় করিতে থাকিবেন। হিসাব দিবার সময় আপনি শতকরা একটী কমিশন পাইবেন—ইহাকেই "সোল এজেণ্ট" বলে।

পাশ্চাত্য দেশের সমস্ত কলওয়ালাদের জিনিস পত্র বিক্রয়ের জন্য পৃথিবীর সকল প্রদেশে সোল এজেণ্ট নিযুক্ত আছে, সেই অনুকরণে ভারতের ব্যবসায়ীরাও অধুনা সোল এজেণ্টের মারফতে মাল বিক্রয় করিয়া থাকেন।

মনে রাখিবেন যে ইচ্ছা করিলেই কোন প্রসিদ্ধ ফারমের সোল এজেণ্ট হওয়া যায় না—বিশেষতঃ যাহাদের নূতন কারবার, তাহাদের মালউৎপন্নকারীরা সোল এজেণ্ট করে না। পুরাতন নামজাদা, ধনী ও পাকা ব্যবসায়ী ভিন্ন সহজে কোন প্রস্তুতকারকেরা সোল এজেণ্ট নিযুক্ত করে না। যাহাদের বাজারে বেশ প্রতিপত্তি আছে, যাহাদের পাঁচটা কারবার আছে এবং যাহারা ধারে বেশী মাল কাটাইতে পারিবে তাহাদিগকেই সোল এজেণ্ট করিয়া থাকে।

দশম বিভাগ

ফট্‌কাবাজী

Speculation.

Stock Securities and Share speculation.

এই বিভাগে ষ্টক কাহাকে বলে, গভর্ণমেণ্ট ঋণ গ্রহণ করেন কেন, নিগোসিয়েবল কাহাকে বলে, ডিবেঞ্চার কাহাকে বলে, লোকে কাগজ খরিদ করে কেন, Sound Investment কাহাকে বলে, কোম্পানির কাগজ কাহাকে বলে, কাগজের মূল্য, স্থদের হার, স্থদ কোথায় পাওয়া যায়, স্থদের সময়, মফঃস্বলে স্থদের আদান প্রদান, খরিদ বিক্রয়, বিক্রয়ের নিয়ম, বন্ধক দিবার প্রণালী, সেয়ার খরিদ বিক্রী, স্পেকুলেশন কি করিয়া করিতে হয় প্রভৃতি বিশদভাবে দেওয়া আছে।

১। Stock securities.

কাহাকে বলে

ষ্টক সিকিউরিটীর বাংলা প্রতিশব্দ না থাকায় আমরা ইংরাজি শব্দই এখানে ব্যবহার করিলাম। ষ্টক শব্দে মূলধন বা টাকা এবং সিকিউরিটী শব্দে জামানৎ। এখানে খাস গবর্ণমেণ্টের বা আধা-সরকারী (semi-government যেমন মিউনিসিপালিটী পোর্টকমিশনর প্রভৃতি) যে সকল ঋণের কাগজ বা প্রমিসারি নোট (promissory note) আছে, তাহাকে ষ্টকসিকিউরিটী বলে, যেমন:—

১। Government Promissory Note or paper or War Loan Bond.

২। Municipal Loan or Debenture.

৩। Port Commissioner Debenture.

৪। Joint Stock Companies Debenture.

গভর্ণমেণ্ট ঋণ গ্রহণ করেন কেন

সাধারণ লোকের যখন টাকার প্রয়োজন হয়, তখন তাঁহারা অলঙ্কার বা ভূসম্পত্তি বন্ধক রাখিয়া মহাজনের নিকট ঋণ গ্রহণ করিয়া থাকেন। কিন্তু গবর্ণমেণ্ট যখন রাজস্ব আদায় করিয়া তাহাতে খরচের সংকুলান করিতে পারেন না, তখন সেই খরচের টাকা নির্ব্বাহের জন্য প্রজাদিগের নিকট ঋণের কাগজ বা "Loan Bond or Government securities" সংবাদ পত্রে বিজ্ঞাপনের দ্বারা প্রচার করিয়া থাকেন। প্রজারা সেই কাগজ নগদ টাকায় খরিদ করিলে গভর্ণমেণ্ট সেই টাকার দ্বারা খরচ নির্ব্বাহ করিয়া থাকেন।

• • •

Negotiable কাহাকে বলে

এই কাগজ Negotiable (ক্রয় বিক্রয়ের যোগ্য) অর্থাৎ উহার মালিক স্বেচ্ছাকৃত উহা অপরকে পৃষ্ঠে লিখিত অর্ডার দ্বারা স্বত্ব বিক্রয় করিতে পারেন। তাহা হইলে বুঝুন যে, এই কাগজ যদি আপনি খরিদ করেন বা আপনার পৈত্রিক কাগজ থাকে এবং আপনার টাকার আবশ্যক হইলে বাজারে ঐ কাগজ বিক্রয় করিতে পারেন।

* * *

Debenture কাহাকে বলে

ডিবেঞ্চার অর্থে ঋণ বুঝায়। তবে এই ঋণ সাধারণ ঋণের ন্যায় নহে। খাস গবর্ণমেণ্ট, মিউনিসিপালিটী, পোর্টকমিশনার ও যৌথকারবার প্রভৃতি যে ঋণ গ্রহণ করিয়া থাকেন তাহাকে ডিবেঞ্চার বলিয়া থাকে।

লোকে কাগজ খরিদ করেন কেন

যাহাদের নগদ টাকা সিন্দুকে আবদ্ধ থাকে, অথবা যাহারা ব্যবসা বাণিজ্যের দ্বারা টাকা গুস্ত করিতে ইচ্ছুক নহেন (পাছে লোকসান হইয়া যায় বা ঝনঝাটের মধ্যে থাকিতে চান না) তাহারা নিরাপদে ও নির্ঝঞ্ঝাটে টাকা খাটাইয়া সুদ পাইবার আশায় কোম্পানির কাগজ, মিউনিসিপাল ও পোর্ট কমিশনার ডিবেঞ্চারের কাগজ খরিদ করিয়া থাকেন।

* * *

সুদে টাকা খাটাইবার যত রকম উপায় আছে তাহার মধ্যে গবর্ণমেণ্টের

Sound Investment কাহাকে বলে

অনুমোদিত ব্যাঙ্ক (Government recognised Bank যেমন Bank of Bengal) বা কোম্পানির কাগজ খরিদ করাকে অথবা ব্যাঙ্কে বা পোষ্ট আফিসের সেভিং ব্যাঙ্কে নগদ টাকা আমানত রাখাকে Sound Investment অর্থাৎ সর্ব্বাপেক্ষা নিরাপদ বলিয়া থাকে। সেই জন্য লোকে উপরোক্ত কয়েক প্রকারে টাকা খাটাইয়া থাকেন।

১। Government Promissory Note.

কোম্পানির কাগজ কাহাকে বলে

গবর্ণমেণ্টের ঋণের কাগজকে "গবর্ণমেণ্ট প্রমিসারি নোট বা কোম্পানির কাগজ বলে। এই প্রমিসারি নোটে গবর্ণমেণ্ট স্পষ্টাক্ষরে লিখিয়া দিয়াছেন যে "অদ্য হইতে যতদিন পর্য্যন্ত ঋণের টাকা পরিশোধ না হইবে, ততদিন ঋণদাতাকে বাৎসরিক শতকরা এত (৩৲ বা ৩।০ বা ততোধিক যেমন গবর্ণমেণ্ট সুদ দিতে স্বীকৃত হইবেন) টাকা হিসাবে সুদ দিব।

* * *

২। Municipal Debenture.

কলিকাতায় মিউনিসিপালের টাকার প্রয়োজন হইলে, তাঁহারাও কোম্পানির কাগজের ন্যায় যে ঋণ গ্রহণ করিয়া থাকেন তাহাকে মিউনিসিপাল লোন বা ডিবেঞ্চার বলিয়া থাকে।

৩। Port Commissioner Debenture.

ইহাও উপরোক্ত নিয়মানুসারে হইয়া থাকে বলিয়া আর বিশদভাবে এখানে লিখিলাম না।

৪। Joint Stock Companies Debenture.

উপরোক্ত তিন প্রকার গবর্ণমেণ্টের ঋণ ছাড়া 'জয়েণ্ট ষ্টক' কোম্পানির ডিবেঞ্চার হইয়া থাকে। যে কোন জয়েণ্ট ষ্টক কোম্পানি ইচ্ছা করিলেই ঋণের কাগজ বাহির করিতে পারেন, কিন্তু সেই সকল কোম্পানি যদি বেশ নামজাদা না হয়, তাহা হইলে তাহাদের ডিবেঞ্চার বাজারে বিক্রয় হয় না।

কোম্পানির কাগজের মূল্য। কোম্পানির কাগজ ১০০৲ টাকা কিম্বা তাহার পূর্ণ গুণিতক (multiple) হওয়া আবশ্যক। অর্থাৎ ১০০৲ টাকার কমে একখানি কাগজ পাওয়া যায় না। ১০০৲ টাকার উপর যত টাকার কাগজ আপনার প্রয়োজন তত টাকা জমা দিলে, তত টাকার একখানি কাগজ পাওয়া যায়।

• • •

সুদের হার সর্ব্বপ্রথমে যখন গবর্ণমেণ্ট কোম্পানির কাগজ বাহির করেন তখন বাজারে সুদের হার কম থাকায় গবর্ণমেণ্ট ৩॥০ টাকা সুদের কাগজ বাহির করেন। তাহার পর কিছুদিন পরে ৩॥০ টাকা সুদের কাগজের ঋণ পরিশোধ করিয়া ৩৲

টাকা সুদের কাগজ বাহির করেন। বিগত যুদ্ধের সময় যখন গবর্ণমেণ্টের টাকার আবশ্যক হয় তখন ৫৲ হইতে ৬৲ টাকা পর্য্যন্ত 'ওয়ারলোন বণ্ড' (War Loan Bond) বাহির করিয়াছিলেন।

* * *

সুদ কোথায় পাওয়া যায়

কলিকাতার মধ্যে বেঙ্গল ব্যাঙ্ক গবর্ণমেণ্টের অনুমোদিত (recognised bank) বলিয়া ঐ ব্যাঙ্কে কোম্পানির কাগজ খরিদ বিক্রয় ও সুদের লেনা দেনা হইয়া থাকে। বেঙ্গল ব্যাঙ্কের মধ্যে একটা বিভাগ আছে যাহাকে পবলিক ডেট্ আফিস Public Debt Office বলে, সেই স্থানে এই সকল কার্য্য হইয়া থাকে।

* * *

সুদের সময়

বৎসরের মধ্যে দুই কিস্তিতে কাগজের সুদ দেওয়া হয় এই দুই কিস্তির সময় কাগজ দাখিল করিলেই ব্যাঙ্কওয়ালা সুদ দিয়া থাকেন।

* * *

মফঃস্বলে সুদের আদান প্রদান।

যাঁহারা কলিকাতার বাহিরে থাকেন তাঁহাদিগকে সুদ বাহির করিতে হইলে সাধারণতঃ স্থানীয় জেলা ট্রেজারীতে ব্যবস্থা করিলে সুদ পাওয়া যায়। জেলা ট্রেজরীতে ব্যবস্থা করিতে হইলে কাগজখানি বেঙ্গল

ব্যাঙ্কে পাঠাইয়া দিয়া দরখাস্তের দ্বারা জানাইতে হয় যে আমি অমুক ট্রেজরীতে স্থদ লইব। তাহা হইলে বেঙ্গল ব্যাঙ্ক সেই মত ব্যবস্থা করিয়া দিয়া থাকেন।

* * *

কাগজ খরিদ বিক্রয়ের কথা

প্রথম যখন গবর্ণমেণ্ট কোম্পানির কাগজ বাহির করেন তখন সমস্ত কাগজ উপরোক্ত বেঙ্গল ব্যাঙ্কের পাবলিক ডেট্ আপিসে দিয়া থাকেন। যাহারা কাগজ খরিদ করিতে চান তাহারা তথায় টাকা জমা দিয়া কাগজ লইয়া থাকেন। যখন সমস্ত কাগজ বিক্রয় হইয়া যায়, তখন কাগজের খরিদ বিক্রয় কোম্পানির কাগজের হাটে (১ নং রয়েল এক্সচেঞ্জে) এবং স্থানীয় সমস্ত ব্যাঙ্কে পাওয়া যায়। এখানে নির্দ্দিষ্ট দরে কাগজ বিক্রয় হয় না—লোকের চাহিদা অনুসারে প্রত্যহ বাজারে দর কম বেশী হইতেছে। সেয়ার মারকেটে যেমন সেয়ারের খরিদ বিক্রয় হইয়া থাকে, কোম্পানির কাগজও সেই ভাবে খরিদ বিক্রয় হইয়া থাকে বলিয়া এ সম্বন্ধে আর বিশদভাবে লিখিলাম না। সেয়ার মারকেটের মধ্যে শ্রীযুক্ত প্রসাদ দাস বড়াল মহাশয় একজন প্রসিদ্ধ দালাল ও খরিদ বিক্রয়ের কার্য্য করিয়া থাকেন।

যাহারা মফঃস্বল হইতে কোম্পানির কাগজ, 'ওয়ার লোন বণ্ড' খরিদ বিক্রয় করিতে ইচ্ছা করেন তাহারা স্থানীয় পোষ্ট আপিসের দ্বারা খরিদ বিক্রয় করিতে পারেন। তাহার জন্য পোষ্ট আপিস কোন কমিসন গ্রহণ করেন না। আর যাহারা সর্ব্বদা খরিদ বিক্রয় করিতে চান, তাহারা কোন ব্যাঙ্কের মারফতে এই কার্য্য করিতে পারেন।

* * *

কাগজ বিক্রয়ের নিয়ম। কোম্পানির কাগজ যেখানে সেখানে বিক্রয় হইতে পারে। যাহার নামে কাগজ আছে তিনি সেই কাগজের পৃষ্ঠে "Pay to Amulya Dhone Addy" লিখিয়া দিলেই (Endorse) সেই কাগজ অমূল্য বাবুর হইয়া গেল এবং টাকা দিবার সময় একখানি ⁄০ আনা ষ্ট্যাম্পযুক্ত রসিদে সহি করিয়া দিতে হয়। কাগজের মালিক ছাড়া অন্য কেহ সহজে কাগজ বিক্রয় করিতে পারেন না। যদি কোন স্ত্রীলোকের নামে কাগজ থাকে, তাহা হইলে দস্তুরমত সনাক্ত করিয়া তবে সেই কাগজ বিক্রয় করিতে হয়।

* * *

কাগজ বন্ধক দিবার প্রণালী হঠাৎ টাকার দরকার হইলে কোম্পানির কাগজ বন্ধক দিয়া মহাজনের নিকট টাকা পাওয়া যাইতে পারে, কিন্তু হাজার টাকার কাগজে হাজার টাকা পাওয়া যাইবে না, বাজারের দর অনুসারে মহাজন শতকরা ২০৲, ২৫৲ টাকা ছুট (margin) রাখিয়া টাকা দিয়া থাকেন। কাগজ বাঁধা রাখিতে হইলে কেবল কাগজের পৃষ্ঠে "Pay to অমুক মহাজন" লিখিয়া দিয়া একখানি বন্ধকী রসিদ আদান প্রদান হইয়া থাকে।

মিউনিসিপ্যালিটী, পোর্ট কমিশনার প্রভৃতি ঋণগ্রহণ করিয়া, যে কাগজ বাহির করিয়া থাকেন, তাহারও আদান প্রদান ও খরিদ বিক্রয় কোম্পানির কাগজের ন্যায় হইয়া থাকে।

২। সেয়ারের খরিদ বিক্রি।

Share Speculation.

সেয়ার কাহাকে বলে

সেয়ার শব্দে অংশ বুঝায়। যৌথ কারবারের মূলধনের অংশকে চলিত কথায় "সেয়ার" বলিয়া থাকে। এই সেয়ার লইয়া সেয়ার মারকেটে খরিদ বিক্রয় হইয়া থাকে। এই সেয়ারের কার্য্যও ফট্‌কাবাজীর অন্তর্গত।

সেয়ারের প্রকার ভেদ।

সেয়ার অনেক প্রকারের আছে। তন্মধ্যে নিম্নলিখিত প্রকারের সেয়ার, সেয়ার-মারকেটে প্রত্যহ খরিদ বিক্রয় হইয়া থাকে যথা :—

(ক) ব্যাঙ্কের সেয়ার—Bank Shares.

(খ) কয়লা খাদের সেয়ার—Coal Shares.

(গ) তুলার সেয়ার—Cotton Shares.

(ঘ) চা বাগানের সেয়ার—Tea Shares.

(ঙ) তুলার কলের সেয়ার—Cotton Mill Shares.

(চ) চট কলের সেয়ার—Jute Mill Shares.

(ছ) পাটের গাঁট কসাই কলের সেয়ার—Jute Pressing Shares.

(জ) ময়দা কলের সেয়ার—Flour Mill Shares.

(ঝ) তৈলের কলের সেয়ার—Oil Mill Shares.

(ঞ) কাগজের কলের সেয়ার—Paper Mill Shares.

(ট) কাপড়ের কলের সেয়ার—Weaving Mill Shares.

(ঠ) সূতার কলের সেয়ার—Spinning Mill Shares.

* * *

সেয়ারের কার্য্য কোথায় হয়। সেয়ারের কার্য্য যেখানে সেখানে হয় না। ভারতের মধ্যে কলিকাতা, মান্দ্রাজ, বোম্বাই, দিল্লী, পাঞ্জাব, করাচী ও রেঙ্গুন প্রভৃতি স্থানে হইয়া থাকে। এই সকল স্থানে অধিকাংশ মাড়োয়ারী ও ইংরাজেরাই খরিদ বিক্রয় করিয়া থাকেন। মাড়োয়ারীদিগের এই ব্যবসা "একচেটে" বলিলেও অত্যুক্তি হয় না।

* * *

কলিকাতায় সেয়ার মার্কেট। কলিকাতায় রয়েল এক্সচেঞ্জ আপিসের নিকট সেয়ার মারকেট আছে। তথায় প্রত্যহ বেলা ১২টার সময় হইতে বেলা ৫টা পর্য্যন্ত খরিদ বিক্রয় হইয়া থাকে। তথায় একটী রীতিমত আপিস আছে এবং তাহাদের একটী সমিতি (Association) আছে। সেই সমিতিতে মেম্বর ও দালাল ছাড়া অন্য কাহারও প্রবেশ করিবার নিয়ম নাই, তবে দালালের অধীনে যে সকল Assistant Broker থাকে তাহারা সমিতি হইতে অনুমতি প্রাপ্ত হইলে প্রবেশ করিতে পারেন।

মেম্বর ও দালাল ছাড়া অন্যান্য ছোট ছোট দালাল এবং ক্রেতা বিক্রেতারা আপিসের বাহিরে ফুটপাত ও রাস্তার উপর দাঁড়াইয়া বেচাকেনা করিয়া থাকেন।

* * *

মেম্বর ও দালাল। সমিতির মেম্বর হইতে হইলে সমিতির নিয়মানুসারে কিছু টাকা অগ্রিম জমা দিয়া তবে মেম্বর শ্রেণীভুক্ত হওয়া যায় এবং দালালী করিতে হইলে প্রথমে মেম্বর-

দিগের দ্বারা অনুমোদন (recommend) করাইলে তাহার পর দালালী করিবার ক্ষমতা পাওয়া যায়। প্রথম দালাল হইতে হইলে সমিতিতে দশ হাজার টাকা জমা (Admission fee) দিয়া মেম্বর শ্রেণীভুক্ত হইতে হইবে, তাহার পর দালালীর জন্য পঁচিশ হাজার টাকা জমা (deposit) রাখিতে হইবে।

ডিপজিট্ কেন দেওয়া হয়।

সেয়ারের বাজারে খরিদ বিক্রয়ের গুরুতর দায়িত্ব গ্রহণ করিবার জন্য দালালের নিকট এত অধিক টাকা আমানত লওয়া হইয়া থাকে, কেন না কোন ব্যক্তি যদি পাকা সওদা করিয়া তিন দিন পরে টাকা দিবার সময় বাজার মন্দা দেখিয়া টাকা না দেয়, তাহা হইলে দালালকে সেই টাকা বা সেই সেয়ারের খেসারৎ (Compensation) দিয়া পূরণ করিতে হইবে নহিলে সে দালালের ইজ্জৎ থাকিবে না। পূর্ব্বে এইভাবে অনেক জুয়াচুরী হওয়াতে Association হইতে এইরূপ মোটা টাকা ডিপজিট রাখিবার নিয়ম হইয়াছে।

* * *

দালালের আপিস।

বড় বড় দালালদিগের দস্তুরমত আপিস ও লোকজন আছে এবং তাহাদের অধীনে অনেক কর্ম্মচারী ও ছোট ছোট দালাল আছে, তাহারা ক্রেতা ও বিক্রেতা যোগাড় করিয়া থাকেন। সকল আপিসেই এবং সেয়ার মার্কেটের ভিতর টেলিফোঁ আছে। বড় বড় দালালেরা প্রায়ই টেলিফোঁ যোগে খরিদ বিক্রয়ের কার্য্য করিয়া থাকেন। অনেক ক্রেতা ও বিক্রেতা তাহাদের নিজের কর্ম্মস্থল হইতে (বাজারে না আসিয়া) টেলিফোঁ যোগে খরিদ বিক্রয় করিয়া থাকেন।

* * *

অন্যান্য দালাল। ক্ষমতাপ্রাপ্ত দালালদিগের সঙ্গে অন্যান্য ছোট ছোট দালালেরা যোগে কার্য্য করিয়া থাকেন অর্থাৎ তাহারা বাহিরে ক্রেতা ও বিক্রেতা ঠিক করিয়া পাকা সওদা করিবার সময় আপিসের বাহিরের জানালা দিয়া কথাবার্ত্তা করিয়া "পাকা সওদা" (Contract form) আনিয়া দিয়া থাকেন। ক্ষমতাপ্রাপ্ত দালালদিগের সহিত উহাদের একটী বন্দোবস্ত আছে।

* * *

সেয়ারের দর সেয়ার মারকেটের দর প্রত্যহ কম বেশী হইয়া থাকে। যেদিন বড় বড় ধনী মাড়োয়ারী বাজারে আসেন, সেদিন তাহারা জোরের সহিত ফট্‌কাবাজী করিয়া কোন একটী বা দুইটী সেয়ারের দর বৃদ্ধি করিয়া দেন। দিবসের মধ্যে একটী সেয়ারের দর অনেকবার পরিবর্ত্তন হইয়া থাকে। মোটামুটী বাজার দর স্থানীয় ষ্টেটস্‌ম্যান, ইংলিসম্যান প্রভৃতি দৈনিক সংবাদপত্রে প্রকাশিত হইয়া থাকে; তন্মধ্যে "এক্সচেঞ্জ গেজেটে" উহার দর বিশদ-ভাবে দেওয়া হইয়া থাকে। তাহা ছাড়া সাপ্তাহিক কমার্স ("Commerce", 6 Mission Row), কমার্শিয়াল এডভার্টাইজার (The Commercial Advertiser, 128 Radha Bazar Street) প্রভৃতি সংবাদপত্রেও প্রকাশিত হইয়া থাকে।

* * *

খরিদ বিক্রয় কিরূপে হয় সেয়ার মারকেটের খরিদ ও বিক্রয় সমস্ত দালালের মারফতে হইয়া থাকে। দালালেরা পাকা সওদা করিয়া তৎক্ষণাৎ তাহাদের আপিস হইতে Contract-

আনিয়া দিয়া থাকেন। পাকা সওদা যেদিন হয় তাহার তিন দিন পরে সেই সওদার চুক্তির টাকা প্রদান করিতে হয়। যাহারা নিজের গদিতে বসিয়া কার্য্য করেন অধিকাংশ স্থলেই দালালেরা বা তাহার কর্ম্মচারীরা টাকার আদান প্রদান করিয়া থাকেন। এই আদান প্রদান প্রায়ই ব্যাঙ্কের চেকে হইয়া থাকে। তিন দিনের মধ্যে যদি ছুটীর দিন পড়ে, তাহা হইলে তাহার পরে টাকার আদান প্রদান হইয়া থাকে। নূতন লোকে যদি খরিদ বিক্রয় করেন, তাহা হইলে তাঁহাদের সেই দিনই নগদ টাকা দিয়া Contractএর আদান প্রদান হইয়া থাকে। যদি কেহ নগদ টাকার বদলে চেক দেন, তাহা হইলে সেই চেক ব্যাঙ্কে জমা হইলে তবে Contract পত্র দেওয়া হয়।

* * *

দালালির হিসাব। সেয়ার খরিদ বিক্রয়ে সাধারণতঃ শতকরা ৴০ হইতে ৵০, টাকার শতকরা, ও সেয়ার বিবেচনায় ১৲ হইতে ২৲ টাকা পর্য্যন্ত দালালী দিতে হয়। তাহার পর বাজারের হ্যাকাদম্‌কা দরের ওঠানামার সময় দালালের সহিত কত দালালী দিতে হইবে তাহার কথাবার্ত্তা হইয়া থাকে, সেই সময় বাজার বুঝিয়া ও সেয়ার বুঝিয়া দালালেরা প্রতি সেয়ারে ১৲, ২৲ বা ততোধিক দালালী পাইয়া থাকেন।

* * *

মুদ্যতে খরিদ বিক্রয়। সাধারণতঃ সেয়ারের খরিদ বিক্রয় প্রায়ই নগদ টাকার হইয়া থাকে। আবার কখন কখন কোনো কোনো সেয়ার মুদ্যতেও (due time) বিক্রয় হইয়া থাকে।

এইরূপ মুদ্দৎ এক মাস হইতে এক বৎসর পর্য্যন্ত পাওয়া যায়।

*　　*　　*

মফঃস্বল মহাজনদিগের খরিদ বিক্রয়।

কলিকাতা হইতে যাহারা দূরদেশে থাকেন, তাহারা তাহাদের কলিকাতাস্থ আড়তদারের মারফতে সেয়ারের খরিদ বিক্রয় করিয়া থাকেন। আড়তদারেরা প্রত্যহ বাজার দর দিয়া থাকেন এবং সেই দর অনুসারে ব্যাপারীরা খরিদ বিক্রয় করিয়া থাকেন। কিন্তু এই খরিদ বিক্রয়ে কলিকাতার আড়তদারেরা নানা প্রকার চাতুরি ও কারচুপি করিয়া থাকেন। এখানে একটী উদাহরণ দেখাইতেছি :—মনে করুন অদ্য কোন ব্যাপারীর, 'ডানবার মিলের' (Dunbar) দশখানি সেয়ার খরিদ করিবার অর্ডার আড়তদারের কাছে আসিল। আড়তদার বাজারে গিয়া ডানবারের ১০খানা সেয়ার ৪৪৫৲ টাকায় খরিদ করিল। অর্দ্ধ ঘণ্টা পরে দেখা গেল যে ডানবারের দর ৪৪৭৲ টাকা উঠিয়াছে; তখন আড়তদার ব্যাপারীকে ৪৪৭৲ টাকায় খরিদ হইয়াছে বলিয়া টেলিগ্রাম করিল। মধ্য হইতে ২৲ টাকা মোনফা আড়তদার আত্মসাৎ করিল। এইরূপ ভাবে কলিকাতার আড়তদারেরা মফঃস্বলের ব্যাপারীদিগের খরিদ বিক্রয়ে চাতুরি করিয়া থাকেন।

*　　*　　*

বোম্বাই প্রভৃতি স্থানে খরিদ বিক্রি

কলিকাতায় প্রত্যহ বোম্বাই, মাদ্রাজ, রেঙ্গুন প্রভৃতি স্থানের বাজার দর টেলিগ্রামের দ্বারা আসিতেছে এবং সেই দর অনুসারে এখানকার

-হাজনেরা তথায় টেলিগ্রামের দ্বারা খরিদ বিক্রয় করিয়া থাকেন ও এখানকার বাজারে ও উপরোক্ত স্থানের দর অনুসারে খরিদ বিক্রয় হইয়া থাকে।

* * *

ক্রেতা ও বিক্রেতার সম্বন্ধ

খরিদ ও বিক্রয় দালালের মারফতেই হইয়া থাকে। ক্রেতা ও বিক্রেতার সম্মুখে হয় না। অর্থাৎ দালালের হাতে ক্রেতা ও বিক্রেতা দুইজনের সন্ধান থাকে। তাহারা এক পক্ষের নিকট আসিয়া দর ঠিক করিয়া অপর পক্ষকে রাজী করেন এবং contract দিবার সময় নাম প্রকাশ করিয়া থাকেন। টাকার আদান প্রদান দালালের ক্রেতার কর্ম্মচারীকে সঙ্গে লইয়া বিক্রেতার নিকট গিয়া টাকার আদান প্রদান করাইয়া থাকেন। যে স্থানে বাজারের তেজীমন্দা অনুসারে ক্রেতা বিক্রেতার মধ্যে টাকার আদান প্রদানে গোলমাল হয়, সে স্থলে দালালদিগকে মীমাংসা করিয়া দিতে হয়।

কম টাকায় সেয়ারের কার্য্য

সেয়ারের খরিদ বিক্রয় করিতে হইলে মোটা টাকা মূলধনের দরকার। কম টাকায় এ কার্য্য চলে না এবং করিলে বাজারে অন্যান্য মহাজনের নিকট হেয় হইতে হয়। এই কার্য্য করিতে হইলে ভাল পোষাক ও জুড়ীগাড়ির চালবাজী চাই, তাহা না হইলে সেয়ারের বাজারে দালাল ও অন্যান্য Speculator এরা গ্রাহ্য করেন না। সেয়ার খরিদ ধারে চলে না, তিন দিনের দিন ডুক্কান দিতে হয়। যদিও অনেক সেয়ার মুস্তুতে খরিদ বিক্রয় হইয়া থাকে বটে, কিন্তু তাহাতে কার্য্যের সুবিধা হয় না।

সেয়ারের কার্য্য করিবার সময় প্রসিদ্ধ প্রসিদ্ধ চার পাঁচটী ব্যাঙ্কে টাকা জমা রাখিতে হয় নহিলে কার্য্য চলে না। চেক বহি সর্ব্বদা সঙ্গে রাখিতে হয়। ইহাতে টাকার আদান প্রদান সমস্তই চেকে হইয়া থাকে।

কোন প্রকারে যদি কোন দালালকে বশীভূত করিতে পারা যায়, তাহা হইলে কম টাকায় এই কার্য্য হইতে পারে। বিষয়টী একটু খুলিয়া লিখিতেছি। কোন দালালকে যদি আপনি হাত করিতে পারেন, তাহা হইলে তাহার নিকট ১।৪ হাজার টাকা জমা (জমা রাখিবার অর্থ এই যে, যদি কার্য্যে লোকসান হয়, তাহা হইলে দালালের লোকসানের ভয় থাকিবে না, কেন না আপনার ডিপজিট তাহার নিকট আছে) রাখিলে তাহারা আপনার কার্য্য চালাইয়া লইতে পারেন অর্থাৎ যত টাকার সেয়ার আপনি খরিদ করিবেন, তাহার ভুক্তান তাহারা দিবেন ও সেই টাকা দেওয়ার দরুণ আপনার নিকট কাট্‌তি ব্যাজ লইবেন। কিন্তু সেয়ারের খণ্ডগুলি তাহাদের নিকট থাকিবে। বাজার বুঝিয়া আপনি খরিদ বিক্রয় করিতে থাকিবেন, প্রত্যেক বারে যাহা লাভ হইবে সুদ বাদে বাকী টাকা আপনি লইতে থাকিবেন। এই ভাবে কম টাকায় আপনার বেশ কাজ চলিবে। তাক্ বুঝিয়া আপনি যদ্যপি কার্য্য করিতে পারেন, তাহা হইলে ২।১ বৎসরের মধ্যে আপনি মোটা টাকা রোজকার করিতে পারিবেন।

* * *

এই কার্য্যের গুঢ়তত্ত্ব

পূর্ব্বে বলিয়াছি যে এই কার্য্য মাড়োয়ারীরাই অধিক করিয়া থাকেন এবং ইহাদের একচেটে বলিলেও অত্যুক্তি হয় না। সেয়ার মারকেটে যাইলে দেখিতে পাওয়া যায় যে কেবল বড় বড় মাড়োয়ারী ধনী দালাল ও ইংরেজরাই

ঘুরিতেছেন। তাহা ছাড়া অধুনা অনেক বাঙ্গালী ও অন্যান্য ব্যবসায়ীরাও সেয়ারের মারকেটে কার্য্য করিয়া থাকেন।

এই কার্য্য চুনোপুঁটি মহাজনের করা কর্ত্তব্য নহে, যাহারা হুজুগে পড়িয়া রাতারাতি বড়লোক হইবার আশায় সেয়ারের বাজারে খরিদ বিক্রয় করিয়া থাকেন, অধিকাংশ স্থলেই তাঁহারা ক্ষতিগ্রস্ত হইয়া থাকেন। সেই জন্য আমরা বার বার নিষেধ করিতেছি যে, একদিনে ধনী হইবার আশায় সামান্য পুঁজিওয়ালা লোকের সেয়ার মারকেটে যাওয়া উচিত নহে।

রীতিমত সেয়ারের কার্য্য করিতে হইলে সেয়ারের গূঢ়তত্ত্ব ভাল করিয়া জানা দরকার। কি কি বিষয়ে লক্ষ্য রাখিলে সেয়ারের কার্য্য করা যাইতে পারে, তাহার কতকগুলি উপদেশ এখানে লিখিলাম :—

১। ষ্টক ও সেয়ার সম্বন্ধে যে সকল পুস্তক (Thacker বা Newmanএর বাটীতে অনুসন্ধান করিলে পাওয়া যায়) আছে, অগ্রে তাহা পাঠ করা আবশ্যক।

২। একখানি খাতা করিয়া প্রত্যহ তাহাতে বাজার দর লিখিতে হইবে। কি কারণে দর তেজিমন্দা হইল তাহাও লেখা থাকিবে।

৩। প্রত্যহ হাটে বারটার সময় গিয়া ৫টা পর্য্যন্ত বাজারের অবস্থা ক্রমাগত দুই তিন মাস কাল দেখিয়া তবে নূতন কার্য্যে ব্রতি হইবেন।

৪। সেয়ার অনেক প্রকারের আছে এবং সংখ্যায় অনেক আছে, সকল গুলির প্রতি প্রত্যহ নজর রাখা সম্ভবপর নহে ; সেই জন্য কতকগুলি সেয়ার বাছিয়া ঠিক করিয়া লইবেন এবং সেই সকল সেয়ারের প্রতি লক্ষ্য রাখিয়া খরিদ বিক্রয় করিবেন।

৫। যে সেয়ারগুলি লইয়া আপনি কার্য্য করিবেন সেই সকল কারবারের আভ্যন্তরিক অবস্থা অর্থাৎ সেই ব্যবসা বা কল কিরূপ চলিতেছে, কিরূপ লাভ হইতেছে, লোকসান হইতেছে কিনা, কারবার বা কল-

কারখানা বাড়াইবার জন্য (development) সে বৎসর কত টাকা লাভ বা মূলধন হইতে খরচ করিবে, দেউলিয়া হইবার সম্ভাবনা আছে কি না, হঠাৎ কোন কারণে বা দৈবদুর্বিপাকে (যেমন অগ্নি লাগিয়া পুড়িয়া গেল) ক্ষতি হইল কি না, ছ'মাস অন্তর সেই কোম্পানি কিরূপ ডিভিডেণ্ড দেখাইতেছে, কত টাকা রিজার্ভ ফণ্ড আছে এবং গোড়া হইতে সেই রিজার্ভফণ্ড প্রতি বৎসর কিরূপ বাড়িতেছে, কি জিনিসের কারবার করিতেছে ও সেই বৎসর সেই জিনিসের কারবারে কিরূপ লাভ হইবার সম্ভাবনা, ম্যানেজিং এজেণ্ট যোগ্যব্যক্তি কি না প্রভৃতি সন্ধান রাখিতে থাকিবেন এবং আপনার পকেট বহিতে লিখিয়া রাখিবেন। প্রত্যহ বাটীতে খাতাখানা দেখিয়া সকল সেয়ারের অবস্থাগুলি পাঠ করিবেন।

৬। দৈনিক ও সাপ্তাহিক সংবাদপত্রে সেয়ার মারকেটের দর ও অবস্থাগুলি পাঠ করিয়া লিখিয়া রাখিবেন।

উপরোক্ত যে সকল বিষয় লেখা হইল ঐ সকল বিষয়ে লক্ষ্য রাখিয়া যদি কার্য্য করিতে পারেন, তাহা হইলে আপনি নিশ্চয় কৃতকার্য্য হইবেন সে বিষয়ে বিন্দুমাত্র সন্দেহ নাই। সেয়ার মারকেটে ঘুরিয়া যতদূর অভিজ্ঞতা লাভ করিয়াছি তাহাতে মনে হয় যে এক ইংরাজ জাতি ছাড়া অন্য কোন জাতি উপরোক্ত বিষয়ের প্রতি লক্ষ্য রাখেন না।

অধিকাংশ ব্যক্তি সামান্য সামান্য সংবাদ রাখেন—বাকী লোকগুলি মারকেটে আসিয়া দালালদিগের কথার উপর নির্ভর করিয়া খরিদ বিক্রয় করিয়া থাকেন বলিয়া তাহার পরিণাম ভাল হয় না। কদাচ দালালের প্রলোভনে ভুলিবেন না। তাহারা কেবল নিজের দাল'লীর দিকে লক্ষ্য রাখিয়া এবং রোজ তারিখে যাহাতে লক্ষাধিক টাকার খরিদ বিক্রয় হয় তাহার চেষ্টাই করিয়া থাকেন।

আমরা চাক্ষুষ দেখিয়াছি যে অনেক বড় বড় ধনীরা বাটীতে বসিয়া

কেবল টেলিফোঁর দ্বারা কার্য্য করিয়া থাকেন, বাজারে আদৌ আসেন না, কেহ বা মাসে ২।৪ দিন আসেন আবার কেহ বা সম্পূর্ণ দালালের কথার উপর নির্ভর করিয়া কার্য্য করেন।

৩। Speculation.

স্পেকুলেশন কাহাকে বলে

স্পেকুলেশনকেও টাকা খাটান বা ইনভেষ্টমেণ্ট (Investment) বলে। তবে উভয়ের কার্য্যের তারতম্য অনুসারে দুইটী স্বতন্ত্র নাম হইয়াছে। বাংলা ভাষাতে উহার প্রতিশব্দ ঠিক কি, তাহা কোন বাংলা অভিধানে নাই। সেই জন্য আমরা ইংরাজি অভিধান হইতে উহার অর্থ দিলাম। কোন সম্পত্তির বা জমির বা কোন ব্যবসার জিনিসের মূল্য বৃদ্ধির সম্ভাবনা আছে, এইরূপ আশা করিয়া যে সকল সম্পত্তি, জমি বা জিনিস খরিদ করা যায়, তাহাকেই "স্পেকুলেশন" বলে। যাহারা এই কার্য্য করিয়া থাকে, তাহাদিগকে Speculator বলে। মাড়োয়ারীরা ইহাকে "ফট্কাবাজী" বা চাল চালা বলে। আমরা এখানে ফট্‌কাবাজী কথাটাই ব্যবহার করিব।

• • •

ফটকার প্রকার ভেদ।

কলিকাতার বাজারে নিম্নলিখিত প্রকারের ফট্‌কাবাজী হইয়া থাকে যথা:—১। কোম্পানির কাগজ, ২। যৌথ কারবারের সেয়ার, ৩। হেসিয়ান, ৪। পাট,

৫। তিসি প্রভৃতি ভুষি মাল, ৬। সোনারূপা ৭। চিনি, ৮। কলের সেয়ার, ৯। চা-বাগানের সেয়ার, ১০। কয়লা খাদের সেয়ার, ১১। তুলার গাঁটের দর প্রভৃতি—উপরোক্ত প্রত্যেক বিষয়ের একটী স্বতন্ত্র বাজার বা হাট আছে, সেই হাটে প্রত্যহ বেলা ১২টা হইতে সন্ধ্যা পর্য্যন্ত খরিদ বিক্রয় হইয়া থাকে, ইহা ছাড়া হেসিয়ান, পাট, তিসি প্রভৃতি কয়েকটী জিনিষের ফটকার কাজ সন্ধ্যা হইতে রাত্র ১২টা পর্য্যন্ত বড়বাজারে কটন ষ্ট্রীটের ভিতর একটী হাট আছে, সেইস্থানে হইয়া থাকে। এই ফটকাবাজীর সম্বন্ধে অনেক জানিবার ও শিখিবার বিষয় আছে, কিন্তু এই পুস্তকে তাহা বিশদভাবে দিতে হইলে পুস্তকের কলেবর বৃদ্ধি হইবে বিবেচনায় নূতন শিক্ষার্থীদিগের জ্ঞাতার্থ সংক্ষেপে এখানে সন্নিবেশিত করিলাম। ইহার দ্বারা মোটামুটী ফটকার তত্ত্ব বুঝিতে পারা যাইবে।

১। কোম্পানির কাগজ (G. P. Market).

গবর্ণমেণ্টের ঋণের কাগজ এবং অন্যান্য ডিবেঞ্চার প্রভৃতি রয়েল এক্সচেঞ্জ প্লেস নামক স্থানের হাটে প্রত্যহ ক্রয় বিক্রয় হইয়া থাকে।

২। সেয়ার বিক্রয় (Share Market).

সেয়ার মারকেটের বাজার ৬ নং রয়েল এক্সচেঞ্জ প্লেসে হইয়া থাকে। সর্ব্বাপেক্ষা এখানে খরিদ বিক্রয় অধিক পরিমাণে হইয়া থাকে।

৩। হেসিয়ান (Hessian Market).

হেসিয়ান শব্দে চট্ বুঝায়, পাটের কলে যে সকল বোরা Gunny বোয়ার থান (Hessian) তৈয়ারী হয়—সেই সকল জিনিসের ক্লাইব রো নামক স্থানে হাট আছে, ঐ হাটকে Gunny & Hessian market বলিয়া থাকে।

৪। পাটের বাজার (Jute Market).

পাটের বাজারও রয়েল এক্সচেঞ্জ প্লেসে হইয়া থাকে।—এখানে পাট শব্দে খোলা loose পাট নহে। বিলাতে যে সকল পাকা গাঁট চালান হয় সেই সকল গাঁটের উপস্থিত দর ও আউতি দর (Forward sale) লইয়া খরিদ বিক্রয় হইয়া থাকে।

৫। তিসি প্রভৃতি ভূষি মাল (Linseed).

খিদিরপুর ডকে যে সকল পাকা বস্তা তিসি, গম প্রভৃতি জাহাজে চালান হইয়া থাকে, সেই সকল পাকা বস্তার উপস্থিত দর ও আউতি দর লইয়া রয়েল এক্সচেঞ্জ প্লেসের হাটে ও বড়বাজারে তুলাপটিতে খরিদ বিক্রয় হইয়া থাকে।

৬। সোনারূপার বাজার (Bullion Market).

সোনা ও রূপার বারের (Bar বা Batter ১০০ ভরিতে একটী বার হয়) খরিদ বিক্রয় হইয়া থাকে। বার নানা প্রকারের আছে। সাধারণতঃ

প্রসিদ্ধ প্রসিদ্ধ ব্যাঙ্কওয়ালাদের নিজের ছাপ মোহরযুক্ত বার আছে। যেমন বেঙ্গল ব্যাঙ্কের বার, ন্যাশান্যাল ব্যাঙ্কের বার ইত্যাদি, বাজারে সোনাপটীর মধ্যে প্রসাদদাস বড়াল প্রভৃতিদিগেরও বার আছে এবং গবর্ণমেণ্টের টাঁকশালের (mint) বারও আছে। এই কয়েক প্রকার বারের দর লইয়া ফটকাবাজী প্রত্যহ হইয়া থাকে। রূপার বার তিন হাজার ভরিতে হইয়া থাকে। সোনা রূপার খরিদ বিক্রয়ের স্থানকে Bullion market বলিয়া থাকে। বারের দর বিলাতের এক্সচেঞ্জের দরের কম বেশীতে হইয়া থাকে। মাড়োয়ারীদের মধ্যে ইহার ফটকা খুব জোরের সহিত হইয়া থাকে।

৭। চিনি (Sugar market)

কলিকাতার বড়বাজারে চিনি পটীর মধ্যে ও খিদিরপুর ডকে ইহার হাট আছে। তথায় বিদেশ হইতে জাহাজে করিয়া যে সকল চিনি আমদানি হইয়া থাকে, সেই সকল চিনির আউতি সওদার খরিদ বিক্রয় হইয়া থাকে।

৮।৯।১০। কলের, চা বাগানের ও কয়লার সেয়ার।

Mills, Tea-Garden and Coal Shares.

ময়দার কল, ধান চালের কল, সুতার ও কাপড়ের কল, কাগজের কল, আসাম প্রদেশের চা বাগানের সেয়ার এবং রাণীগঞ্জ ও ঝরিয়া জিল্লে কয়লা খাদের সেয়ার, মারকেটে ক্রয় বিক্রয় হইয়া থাকে।

১১। তুলার গাঁটের দর—Cotton Bales

কলিকাতায় বড় বাজারে বোম্বাই ও আমেদাবাদ প্রদেশে যে সকল পাকা তুলার গাঁট খরিদ বিক্রয় হইয়া থাকে, সেই সকল পাকা গাঁটের উপস্থিত দর ও আউতি দর লইয়া ক্রয় বিক্রয় হইয়া থাকে।

মাড়োয়ারীদের ফট্‌কাবাজী

এই ব্যবসাটী আমাদের দেশের নহে, ইহা ইউরোপ প্রভৃতি পাশ্চাত্য দেশের ব্যবসা। বাঙ্গালী ব্যবসাদারেরা পূর্ব্বে ইহার মর্ম্ম বুঝিত না, কিন্তু আজ কাল ভারতে এই স্পেকুলেসানের কাজ খুব জোরের সহিত চলিতেছে। বিশেষতঃ কলিকাতার মাড়োয়ারী মহলে ইহার প্রতিপত্তি খুব বেশী। মাড়োয়ারীরা ইহাকে, ফট্‌কাবাজী বা চালচালা বলে। এই ব্যবসায়ে অনেকে রাতারাতি ধন কুবের ও পথের ভিখারী হইয়া থাকেন। ইহা এক প্রকার জুয়াখেলা বলিলেও অত্যুক্তি হয় না

* * *

ব্যবসা ও ফট্‌কাবাজীর প্রভেদ কি

যে কোন ব্যবসা মাত্রেই কিছু না কিছু ফট্‌কাবাজী আছে। কারণ সকল কারবারেই লাভ ও লোকসান আছে। তবে সাধারণ দোকান করিয়া লাভ করা আর ফট্‌কাবাজীতে লাভ করা এই দুইটী পন্থা সম্পূর্ণ স্বতন্ত্র। ফট্‌কাবাজীর কাজ কি এবং কিরূপভাবে করিতে হয়—তাহাই এখানে বুঝাইতেছি।

* * *

এইবার ফট্‌কাবাজীর গূঢ়তত্ত্ব খুলিয়া লিখিতেছি। প্রথমতঃ কলিকাতায় একটা গদী থাকা চাই, সেইজন্য সকল মাড়োয়ারী ব্যবসায়ীদিগের একটা ছোটখাট গদী সকলকারই আছে। গদী থাকিলেই পাঁচজন দালালের যাতায়াত হইয়া থাকে। যত দালাল হাতে থাকিবে, ফট্‌কাবাজীর খেলায় তত সুবিধা হইবে। কি করিয়া ইহার কার্য্য হয় তাহাই দেখাইতেছি। মনে করুন সাদা জাভা ১নং চিনির দর আজ (১০ই জানুয়ারী) ১৫৲ টাকা আছে এবং এপ্রেল মাসে ঐ নম্বরের চিনি যাহা জাহাজে আমদানি হইবে—তাহার দর ১৭৲ টাকা। তাহা হইলে বুঝুন যে এপ্রেল মাসে বাজার তেজ যাইবে ; এখন আপনি সেই বিবেচনায় দালালের মারফতে কোন চিনিওয়ালার নিকট ৫০ টন চিনি ১৭৲ টাকা দরে বায়না পত্র করিলেন।

ফট্‌কাবাজীর গূঢ়তত্ত্ব কি

কিছুদিন পরে দেখা গেল যে এপ্রেল মাসের দর ১৯৲ টাকা বাজারে খরিদ বিক্রি হইতেছে, তখন আপনি সেই এগ্রিমেণ্টখানি দালালের মারফতে কোন মহাজনকে বিক্রয় করিয়া দিলেন,—দেখা গেল আপনার ২৲ টাকা মণ প্রতি লাভ হইল। আবার বাজারে অবস্থানুসারে ১৭৲ টাকার স্থলে ১৬৲ টাকা হইয়া গেল, তখন হয় লোকসান করিয়া বিক্রয় করিতে হইবে না হয় এপ্রেল মাস পর্য্যন্ত বাজারের অবস্থা দেখিতে হইবে। এই হইল "ফট্‌কাবাজী"। ফারমের সুনাম (credit) থাকিলে বিনা পুঁজিতে এই কাজ বেশ চলে।

আর একটী উদাহরণ দিতেছি। মনে করুন, বাজারের অবস্থা বুঝিয়া আপনি দালালের দ্বারা Messrs Gresham Brothers এর মারফত ১০০ টন করগেট্ আয়রণ (corruagated Iron) ১৮৲ টাকা হন্দর দরে এই সর্ত্তে অদ্য (১৫ই জানুয়ারী) সওদা করিলেন—যে ফেব্রুয়ারী

মাসের জাহাজে আমার মাল বোঝাই হইয়া আসিবে। চিনির খরিদ বিক্রির মত এই মাল বিক্রয় হইবে। এই প্রকার ফট্‌কাবাজীর খেলা প্রত্যহ চলিতেছে। কিন্তু যখন হটাৎ বাজার বিষম নামিয়া যাইবে—তখন উহাতে মোটা টাকা খেসারত দিতে হইবে। তখন যিনি না পারিবেন তিনিই দেউলিয়া হইয়া যান।

যাহারা পাকা বনিয়াদি ব্যবসাদার তাহারা ফট্‌কাবাজীর কাজ সহজে করে না, তবে খরিদ বিক্রি এরূপভাবে করিয়া থাকে, যাহা তাহারা সামলাইতে পারে, আর যাহাদের সম্মানের ভয় নাই এবং রাতারাতি ধনী হইবার চেষ্টা করে—তাহারাই এই ফট্‌কাবাজীর কাজ প্রত্যহ করিয়া থাকে।

সময়ে সময়ে কলিকাতার বড় বড় ধনী মহাজনেরা কোন একটী ব্যবসায়ের জিনিসকে এই ফট্‌কাবাজীতে খরিদ করিয়া বাজার অগ্নিমূল্য করিয়া দেয়। কলিকাতায় বড়বাজারের ভিতর ও আপিস অঞ্চলে প্রত্যহ এই ফট্‌কাবাজীর কাজ হইয়া থাকে, তাহার সহিতও অন্যান্য ইংরাজ সওদাগরদিগের যোগ আছে। এই ফট্‌কাবাজীতে বিগত যুদ্ধের সময় অনেক লোকে আশাতীত টাকা উপার্জ্জন করিয়াছেন।

* • *

স্পেকুলেশন দুই প্রকার যথা খাঁটী ও মিশ্র (Pure and mixed Speculation)। যে কোন সময়ে যে কোন ব্যবসায়ের জিনিষ কেবল লাভের আশায় খরিদ বিক্রয় হইয়া থাকে, তাহাকে "খাঁটী স্পেকুলেশন" বলে। একটী উদাহরণ দিতেছি—

খাঁটী স্পেকুলেশন কাহাকে বলে।

মনে করুন আপনি বাজারে গিয়া শুনিলেন যে আজ কোম্পানির কাগজের দর ১১৲ টাকা শতকরা পড়িয়া গিয়াছে। হটাৎ এরূপ হইল কেন? পাঁচজন দালালের দ্বারা অনুসন্ধান করিলেন যে আজ কোন একদল ধনী মাড়োয়ারীর নগদ টাকার প্রয়োজন হইয়াছে, সেই জন্য সে গরজ করিয়া ৩০ লক্ষ টাকার কোম্পানির কাগজ বিক্রয় করিতেছে। হঠাৎ এরূপ হইতেছে দেখিয়া কেহ সাহস করিয়া খরিদ করিতেছে না। আপনি বাজারের অবস্থা দেখিয়া বুঝিলেন যে ১০।১৫ দিনের মধ্যে আবার বাজারের দর বাড়িয়া যাইবে। এখন আপনি সেই আশায় দশ লক্ষ টাকার কাগজ ঐ ১১৲ টাকা কম দরে খরিদ করিলেন। সপ্তাহ পরে দেখা গেল যে, কাগজের দর ৯৫৲ টাকা হইয়াছে। আপনি তখন কাগজ বিক্রয় করিয়া দিলেন ও কিছু টাকা লাভ পাইলেন। ইহাকেই বলে "খাঁটী স্পেকুলেশন।"

মিশ্র স্পেকুলেশন কাহাকে বলে

এইবার mixed Speculation এর কথা লিখিব। Pure Speculationএ যেমন নিশ্চয় লাভের আশায় কাজ করিলেন ইহাতে সেরূপ নিশ্চয়তা নাই। তবে পরিশ্রম ও বুদ্ধির দ্বারা—বিজ্ঞাপনের জোরে এই কার্য্যে ধীরে ধীরে লাভ হইয়া শেষে মোটা টাকা রোজকার হইতে পারে। এ কাজ বড় শক্ত, তবে খুব ধৈর্য্য ও সাহসের সহিত অগ্রে পয়সা খরচ করিয়া যাইতে হইবে। সাধনার ও পরিশ্রমের ফল ষোল আনা না ফলিলেও কিছু কিছু ফলিবে। ইহাতে আপনার যত্নের ত্রুটি হইলেই সব খারাপ হইবে, ইহা যেন বেশ স্মরণ থাকে। এই স্থলে একটী উদাহরণ দিয়া খুব সরল ও সহজ ভাষায় বুঝাইয়া লিখিতেছি।

মনে করুন আপনি সুগন্ধি কেশ তৈল তৈয়ারী করিলেন। যেমন "জবাকুসুম", "কেশরঞ্জন" প্রভৃতি। এখন ঐ তৈল বিক্রয়ের জন্য আপনি

নানা উপায়ে বিজ্ঞাপন প্রচার করিতে লাগিলেন। আপনার জিনিস যদি ভাল হয়, দামে যদি অন্যান্য তৈলাপেক্ষা সস্তা হয় এবং উপরের চাকচিক্য ভাল হয়, তাহা হইলে লোকে আদরের সহিত লইবে। এই ভাবে ধীরে ধীরে বিক্রয় বাড়িতে থাকিবে এবং আপনারও লাভ হইবে। কিন্তু এই মিশ্র স্পেকুলেসনে একেবারে ধনী হইতে পারিবেন না। ধীরে ধীরে, মাসে মাসে, বৎসরে বৎসরে আপনার লাভ বৃদ্ধি হইতে থাকিবে. ইহাই হইল "মিশ্র স্পেকুলেসন"।

* * *

এখানে দুই প্রকারের কথা বিশদভাবে লিখিলাম। কদাচ খাঁটি স্পেকুলেশনের কাজ করিবেন না। যদি স্পেকুলেশন করেন তবে মিশ্র স্পেকুলেশন করিবেন। প্রণালীমত ব্যবসা করিলে তাহার উন্নতি অবশ্যম্ভাবী।

স্পেকুলেশন সম্বন্ধে কতকগুলি হদিস পরে "সেয়ারের কার্য্য" শীর্ষক অধ্যায়ে বিশদভাবে দেওয়া হইল উহা পাঠ করিয়া দেখিবেন।

একাদশ বিভাগ

Letter Writing

মহাজনী সেরেস্তায় পত্রাদি লিখিবার ও রাখিবার প্রণালী এবং উপদেশ।

এই বিভাগে পত্রাদি লিখিবার প্রণালী, ছাপান পত্রাদি, খাতা পত্র সাজান, পুরাতন খাতা সাজান, পত্র লিখিবার একখানি আদর্শ, পত্রাদি রাখিবার প্রণালী, প্রচার পত্র, বিজ্ঞাপন, পাকা সওদার বায়না পত্র প্রভৃতি দেওয়া আছে।

চিঠি পত্র লেখার বিষয়।

মহাজনী সেরেস্তায় পত্রাদি লিখিবার প্রণালী ও তাহার উপদেশ।

চিঠি পত্র লেখা ব্যবসা ও বাণিজ্যের একটী প্রধান অঙ্গ। কি ভাবে পত্রাদি লিখিতে ও রাখিতে হয়, তাহাও শিক্ষা করা দরকার। বাংলা সেরেস্তার মধ্যে পত্রাদি লেখা যে একটী গুরুতর কাজ, তাহা কোন ব্যবসায়ীর লক্ষ্য নাই, তাহারা মনে করেন যে কাগজে কলমে পত্র লিখিলেই হইল, কিন্তু প্রকৃত পক্ষে তাহা নহে। ইংরাজি শিক্ষিত যে সকল যুবক বি-এ, এম-এ পাশ করেন তাহারা ইংরাজি ভাষা হ'য়ত খুব ভাল লিখিতে পারেন কিন্তু মহাজনী লাইনে কি ভাবে পত্রের আদান প্রদান ও কিরূপ ভাষায় লিখিতে হয়, তাহা তাহাদের আদৌ জ্ঞান নাই।

পত্রাদি লিখিবার প্রণালী।

ইংরাজি শিক্ষিত যুবকদিগের মধ্যে অনেকেই বাংলা ভাষায় কি করিয়া পত্রাদি লিখিত হয়, তাহা জানেন না, সেই জন্য পত্রাদি লিখিবার সম্বন্ধে এখানে কয়েকটি বিষয়ের উপদেশ দিলাম।

১। বাংলা ভাষায় পত্রাদি লিখিতে হইলে প্রথমে পত্রের শিরোভাগে স্বীয় অভীষ্ট দেবতার নাম লিখিবার রীতি আছে যথা :—শ্রীশ্রীদুর্গা, শ্রীশ্রীহরি, শ্রীশ্রীকালী, ৺কালীমাতা, শ্রীশ্রীজয়দুর্গা, শ্রীশ্রীগোপীনাথ জীউ, শ্রীশ্রীরঘুনাথ জীউ, ইত্যাদি। তাহার পর অনেকে দেবতার বা দেবীর নামের নিম্নে সহায়ঃ, শরনম্, জয়তি, প্রভু মঙ্গলকর্ত্তা, শ্রীচরণভরসা, শ্রীপদভরসা প্রভৃতি

লিখিয়া থাকেন। ইংরাজি পত্র লিখিবার সময় এ সকল লেখার রীতি নাই।

২। পত্রের উপরিভাগে দক্ষিণ দিকে প্রেরকের ঠিকানা ও সন তারিখ লিখিতে হয়।

৩। পত্রের বিষয় লিখিবার পূর্ব্বে যাহাকে পত্র লিখিতে হইবে ইংরাজি হিসাবে Sir, Dear Sir, My dear Sir লিখিয়া থাকে, কিন্তু বাংলা ভাষায় পত্র লিখিতে হইলে সম্পর্ক অনুসারে সম্ভ্রম, স্নেহ বা বন্ধুত্বাদি-সূচক নিম্নলিখিত "পাঠ"গুলি লেখা হইয়া থাকে যথা :—

(ক) গুরুজন, জ্যেষ্ঠ আত্মীয় ও উচ্চবর্ণের শিক্ষক প্রভৃতিদিগকে লিখিতে হইলে শ্রীচরণেষু, পরমপূজ্যবরেষু, শ্রীচরণ কমলেষু, শ্রীচরণাম্বুজেষু অসংখ্য প্রণতি পূর্ব্বক নিবেদন প্রভৃতি পাঠ লিখিবে।

(খ) আত্মীয় গুরুজন ব্যতীত অন্য যাবতীয় ভক্তিভাজন ব্যক্তিকে "পরম শ্রদ্ধাস্পদেষু" লিখিবে।

(গ) স্নেহভাজন মাত্রেই পরম স্নেহাস্পদেষু, দীর্ঘায়ুনিরাপদেষু, মঙ্গলেষু, সদাকুশলেষু প্রভৃতি লিখিবে।

(ঘ) সমপাঠী ও বয়স্য বন্ধুদিগকে প্রিয়, প্রিয়বরেষু, বন্ধুবরেষু, সুহৃদ্বরেষু প্রভৃতি লিখিবে।

(ঙ) অন্যান্য পরিচিত বা অপরিচিত ভদ্রলোক ক্রেতা বা গ্রাহক মাত্রেই মাননীয়েষু, মান্যবরেষু, সুপ্রতিষ্ঠিতেষু, সদাশয়েষু অথবা সবিনয় পূর্ব্বক নমস্কার নিবেদন মিদং, সসম্মান পূর্ব্বক নিবেদন মিদং যথাবিহিত সম্মান পুরঃসর নিবেদন, সম্মানাস্পদেষু প্রভৃতি লিখিবে।

(চ) রাজপুরুষ বা জমীদারকে মহিমার্ণবেষু, মহিমাবরেষু, প্রবল প্রতাপেষু, সুচরিতেষু, মহামহিমার্ণব, বহুমানাস্পদ প্রভৃতি লিখিবে।

৪। পত্রের নাম স্বাক্ষর করিবার উপরে উপরোক্ত সম্পর্ক অনুসারে নিম্নলিখিত ভাবে লিখিতে হয়।

(ক) পাঠে—প্রণত সেবক শ্রী, সেবক শ্রী, প্রণত শ্রী, ভৃত্য শ্রী ইত্যাদি।

(খ) পাঠে—বিনীত শ্রী, অনুগত শ্রী।

(গ) পাঠে—শুভানুধ্যায়ী শ্রী, আশীর্ব্বাদক শ্রী, মঙ্গলাকাঙ্ক্ষী শ্রী, সদাকুশলেষু শ্রী ইত্যাদি।

(ঘ) পাঠে—ত্বদীয় শ্রী, তোমারই, তোমার স্নেহের ইত্যাদি।

(ঙ) পাঠে—বংশবদ শ্রী, অনুগত শ্রী, বিনীত শ্রী ইত্যাদি।

(চ) পাঠে—বিনীত নিবেদক শ্রী, নিবেদন শ্রী ইত্যাদি।

৫। পত্রের শিরোণামে ইংরাজি ভাষায় লিখিলে সোজা কথায় Babu, Srijukta, Sreeman লিখিলেই চলে, কিন্তু বাংলা ভাষায় চলে না, বাংলাতে নিম্নলিখিত ভাবে লিখিতে হইবে।

(ক) পাঠে—পরম পূজনীয় শ্রীযুক্ত······মহাশয় শ্রীচরণ কমলেষু।

(খ) পাঠে—পরম শ্রদ্ধাস্পদ শ্রীযুক্ত······মহাশয় শ্রদ্ধাস্পদেষু।

(গ) পাঠে—পরম স্নেহাস্পদ শ্রীমান····· দীর্ঘায়ু নিরাপদেষু।

(ঘ) পাঠে—বন্ধুবর শ্রীযুক্ত······মহাশয় বন্ধুবরেষু।

(ঙ) পাঠে—মাননীয় শ্রীযুক্ত······মহাশয় সমীপেষু।

(চ) পাঠে—মহামহিম শ্রীযুক্ত······মহোদয় সমীপেষু।

মুসলমানদিগের পত্র লিখিবার প্রণালী।

৬। পত্রগর্ভে লিখিবার বিষয় উপরোক্ত প্রণালীতেই লিখিত হইয়া থাকে, কিন্তু পত্রের পাঠে ও শিরোনামে কিছু পার্থক্য আছে। সকল পত্রের শিরোভাগে "ইলাহী" লিখিতে হয়। গুরুজনের নিকট "বহুৎ বহুৎ

সেলাম জানিবেন" ও পত্রের শিরোনামে সম্পর্ক অনুসারে "ওয়ালেদ সাহেব জোনাব", "ভাই সাহেব জোনাব" ইত্যাদি, স্নেহভাজন হইলে "বাপজান", "ভাইজান" লিখিতে হয়।

৭। পত্র লিখিবার পূর্ব্বে কাগজখানি ভাঁজিয়া এক ইঞ্চি মার্জিন (margin) ও উপরিভাগ হইতে অন্যূন তিন অঙ্গুলি পরিমিত স্থানের নিয়ে পত্রের "পাঠ" লিখিতে হয়।

৮। অধুনা ইংরাজি আপিসের কায়দায় পত্র লিখিবার সময় শ্রীশ্রীদুর্গা লিখিয়া, নিম্নলিখিতভাবে পত্রাদি আরম্ভ করা হইয়া থাকে যথা :—

From

Satish chandra Kundu

Manager of Horendra Lal Roy

Calcutta.

To

Babu. Jugal Kishore Dey

Rice merchant,

Chandernagore.

সবিনয় নমস্কার নিবেদন মিদং—

তবে ইহাতে একটী সুবিধা আছে যে, ঐ পত্রখানির নকলের ছাপ লইলে (Press Copy) যাহাকে পত্র লেখা হইতেছে তাহার নাম ধাম থাকায় ভবিষ্যতে reference-এর সময় সহজেই পত্রখানি দেখিতে পাওয়া যায়। বাংলা সেরেস্তায় এই নিয়ম না থাকিলেও এই পদ্ধতি খুব ভাল বলিয়া মনে হয়।

৯। প্রত্যহ চিঠিপত্রাদি দেখিয়া ও পাঠ করিয়া সঙ্গে সঙ্গে তাহার উত্তর দেওয়া কর্ত্তব্য। যাহার যাহা আবশ্যক বা যিনি কোন বিষয় জানিবার জন্য লিখিয়াছেন, তাহার যথোচিত উত্তর বিনীতভাবে দেওয়া কর্ত্তব্য। সঙ্গে সঙ্গে পত্রের উত্তর দিলে কাজও কমিয়া যায় এবং ক্রেতা ও মহাজন প্রভৃতি সন্তুষ্ট থাকে।

১০। ব্যবসা কার্য্যে কদাচ পোষ্টকার্ডে পত্রাদি লেখা উচিত নহে। সামান্য বিষয় লিখিতে হইলেও খামে লেখা উচিত—এক পয়সার জন্য কৃপণতা করা উচিত নহে। তাহার কারণ পোষ্টকার্ড খোলা জিনিষ—এমন অনেক ঘটনা হয় যে, কার্ডখানি দোকানের গদিতে পড়িয়া আছে—বাহিরের অন্যান্য লোক আসিয়া দেখিয়া গেল—তাহাতে হয়ত মোকামের খরিদ বিক্রয়ের সংবাদ আছে, যাহা প্রকাশ হইয়া পড়িলে ব্যবসায়ের ক্ষতি হইতে পারে। সেই জন্য সামান্য সংবাদ থাকিলেও পোষ্টকার্ডে লেখা উচিত নহে। পোষ্টকার্ড ফাইলে রাখাও সুবিধাজনক নহে।

১১। এক সাইজের কাগজে ও এক পৃষ্ঠায় পত্র লেখা উচিত—তাহাতে ফাইল বেশ গোছান থাকে, হঠাৎ আবশ্যক হইলে বাহির করিয়া সহজে পাঠ করা যায়। আমাদের বিবেচনায় চিঠি লিখিবার জন্য প্যাড (Pad) ব্যবহার করা ভাল।

১২। গোড়া হইতে প্রত্যেক পত্রের নম্বর দিয়া পত্রাদি লেখা উচিত

তাহা হইলে পত্রগুলি ঠিকভাবে সাজান থাকে এবং পুরাতন পত্রের নজীর (reference) দেখিবার আবশ্যক হইলে খুব কম সময়ে দেখা যায়।

১৩। প্রত্যেক পত্রের নকল রাখা কর্ত্তব্য। পত্রের নকল রাখিতে হইলে কপিং কালি (copying ink) দিয়া পত্র লিখিয়া সেই পত্রখানি চিঠির নকল খাতায় জল দিয়া চাপ দিয়া উঠাইয়া লইতে হয়। কপি উঠাইবার এক প্রকার copy press বাজারে কিনিতে পাওয়া যায়—তাহাদের নিকট কপি উঠাইবার প্রণালী জানিয়া লইবেন।

১৪। যাহাদের কারবার অল্প এবং লোকজন কম থাকে তাহাদের অত ঝন্ঝাট ও খরচা পোষায় না বলিয়া একখানি আলাদা খাতা করিয়া পত্রের সার মর্ম্ম লিখিয়া রাখিলেও কার্য্য চলিতে পারে।

১৫। হাতের লেখা যতদূর খারাপ হউক না কেন, লেখাগুলি বেশ স্পষ্ট, পরিষ্কার ও সরল ভাষায় লিখিবেন। সাঁটে বা খুব জড়াইয়া বা টানাভাবে পত্রাদি লেখা বড় দোষ।

১৬। পত্র লিখিবার সময় যেটুকু কাজের কথা সেইটুকুই লিখিবেন—বাজে কথা লিখিলে নিজের ও পাঠকের সময় নষ্ট হইয়া থাকে। একটী কথা কদাচ দ্বিতীয় বার বা বার বার লিখিবেন না। বাংলা সেরেস্তায় আমরা দেখিয়াছি যে সামান্য কথায় সংবাদ লম্বা চওড়া ফর্দ্দের মত "এক কথা পাঁচবার" লিখিয়া থাকেন। অনেকে অনেক প্রকার গৌরচন্দ্রিকা করিয়া বিনাইয়া বিনাইয়া পত্র লিখিয়া থাকেন। এ সকল সাবেকী চালের মত পত্র লিখিয়া সময় নষ্ট করা উচিত নহে।

১৭। লিখিবার ভিন্ন ভিন্ন বিষয়গুলি এক একটী প্যারায় (para) খুব সংক্ষেপে লিখিবেন। এক প্যারার ভিতর একটী বিষয় যেন লেখা থাকে। প্যারার নম্বর দিলেও ভাল হয়।

১৮। পত্রের উত্তর দিবার সময় যে যে বিষয়গুলির উত্তর চাহিয়াছে

সেই সেই বিষয়গুলির উত্তর এক একটী প্যারাতে দিবেন।

১৯। পাওনাদারদের নিকট তাগাদা করিতে হইলে, সেই পত্রাদি খুব সংযত ও বিনীতভাবে লিখিয়া জানাইবেন এবং এমন ভাবে লিখিবেন যে টাকা ঠিক মত না আসিলে ঠিক মত মাল যাইবে না।

২০। পত্রে কোন বিষয়ের বরাত বা আদেশ দিতে হইলে উহা উদ্দেশ্য নির্ণায়ক স্পষ্ট কথায় জ্ঞাপন করা উচিত। দ্বিভাবাপন্ন কথার প্রয়োগে সময় ও কার্য্য নষ্ট হয়। অনিশ্চিত ভাবী ব্যাপার ঘটিলে অমুক কার্য্য করা, কি না করা যাইবে, এই মর্ম্মের কোন কথার উপর নির্ভর করিয়া কোন বিষয়ের বরাত দিলে, পত্র প্রাপককে, সেই ব্যাপার ঘটিলে বা না ঘটিলে কিরূপ কার্য্যে অগ্রসর হইবে সেই বিষয়ে, আদেশ দেওয়া উচিত। এইরূপ না করিলে উভয় পক্ষের মতের অনৈক্য ও বিপরীত উপলব্ধির দ্বারা মনোভঙ্গ হইতে পারে। এতদর্থে অন্য প্রকার বাগ্‌বিন্যাসে আবশ্যকীয় কথার পুনরাবৃত্তি নিতান্ত বাঞ্ছনীয়।

২১। কোন জিনিস যদি খরিদের জন্য লেখা হয়, তাহা হইলে সেই জিনিসের পরিমাণ, দর, মার্কা, কি ভাবে পাঠাইতে হইবে (অর্থাৎ ডাকে, কি রেল পার্শেল, ষ্টীমারে বা গুড্‌সে) স্পষ্ট করিয়া খুলিয়া লিখিবেন। খোঁচ রাখিয়া অর্ডার দিলে মহাজন মাল না পাঠাইয়া পুনরায় উত্তর চাহিবে, তাহাতে অনর্থক সময় নষ্ট ও ডাক খরচ হইবে এবং হয় ত ইতিমধ্যে বাজারের দরও তেজ হইয়া যাইতে পারে। আমরা অনেক সময়ে দেখিয়াছি যে এইরূপ দর লেখালেখি করিতে করিতে বাজারের দর অত্যন্ত বাড়িয়া গিয়াছে, শেষে সেই বাড়া দরে মাল খরিদ করিতে হইয়াছে। যেখানে দেখিবেন যে বাজার দর চড়িতেছে, সে স্থলে খরিদের দর ধরিয়া না লিখিয়া, 'বাজার দরে' খরিদ করিতে লিখিবেন।

২২। যাহাদের মোকামী কার্য্য আছে, তাহাদের প্রত্যহ মোকাম

হইতে বাজারের সংবাদ আদান প্রদান করা উচিত। মোকামী গোমস্তারা কি ভাবে পত্রাদি লিখিবে তাহার বিষয় এখানে জানাইতেছি।

২৩। মোকাম হইতে যাহাতে প্রত্যহ সমস্ত সংবাদ আইসে, তাহার জন্য একখানি ছাপান দৈনিক ফরম (daily report form) রাখা দরকার। ছাপান ফরম থাকিলে সমস্ত বিষয়গুলি সহজেই তাহারা লিখিতে পারিবে এবং সেই রিপোর্ট দেখিয়া আপনিও তাহাদের সহজেই উত্তর দিতে পারিবেন। নিম্নলিখিত বিষয়গুলি ফরমে থাকিবে।

অদ্য রোজের তহবিল মজুত কত, কত টাকার আবশ্যক, কোন্ কোন্ মাল কত পরিমাণে ও কি দরে খরিদ হইল, মজুত মালের জায়, কি কি মাল কোন্ ধনী কত পরিমাণে খরিদ করিল, কোথায় তাহারা চালান দিতেছে, প্রত্যেক জিনিসের আমদানির পরিমাণ ও বাজার দর, কোন মাল তেজিমন্দা হইবার সম্ভাবনা আছে কিনা, মজুত মালের হিসাব, কি মাল অদ্য কত পরিমাণে কোথায় চালান হইল, খালি বোরার হিসাব, কোন্ মাল বিক্রয়ের সুবিধা আছে, আমদানির অবস্থা কিরূপ, খরিদ্দার ও ব্যাপারী কিরূপ, কোন্ মাল বাঁধী রাখিলে সুবিধা হইতে পারে, রেলে মাল ঠিক মত বুক্ হইতেছে কিনা, বাজারে হুণ্ডীর দর কত, নিজের শেষ মন্তব্য ইত্যাদি।

ছাপান পত্রাদি।

বড় কারবার হইলে কাজের সুবিধার জন্য এবং ব্যবসায় ভড়ং রাখিবার জন্য আজকাল অধিকাংশ ব্যবসাদারের ঘরে ছাপান চিঠিপত্র, খাম ছাপান, চালান ছাপান প্রভৃতি একটা সেরেস্তার মধ্যে দাঁড়াইয়াছে। কাজেই দেশাচার অনুসারে না চলিলে দোকানের পসার জমে না বলিয়া, ছাপান কার্য্য কিছু রাখিতে হইবে। নিম্নলিখিত কাজগুলি ছাপান উচিত।

(ক) চিঠির কাগজের শিরোনাম—বেশ সুন্দর করিয়া একখানি ব্লক বা ornamental type ও বর্ডার দিয়া সাজাইতে হইবে।

(খ) খামের উপর ফারমের নাম ছাপান।

(গ) চালান বা বিল বহি ছাপান।

(ঘ) একটী ফারমের রবার ষ্ট্যাম্প আবশ্যক।

মোটামুটী এই কয়টী লইয়া কার্য্য আরম্ভ করুন তাহার পর যেমন যেমন দেখিবেন ও বুঝিবেন সেইরূপ ভাবে বাড়াইতে থাকিবেন।

যাহাদের ইংরাজি চিঠি পত্রাদির সর্ব্বদা ব্যবহার আছে, তাহাদের একটি টাইপ রাইটার রাখিতে হয়। আজকাল টাইপে পত্রাদি লেখার প্রচলন বেশী হইয়াছে।

খাতাপত্র সাজান।

ব্যবসা কার্য্য আরম্ভ করিলে ক্রমে ক্রমে যেমন দোকানের উন্নতি হইবে, সেইরূপ সঙ্গে সঙ্গে নানা প্রকার খাতা পত্রাদিও বাড়িয়া যাইবে। সেই সকল খাতাপত্র গদীর মধ্যে এমন স্থানে সাজাইয়া রাখিতে

হইবে, যাহাতে গদীতে বসিয়া হাতের কাছে সকল জিনিস পাওয়া যায়। সেই জন্য গোড়া হইতেই খাতা পত্র রাখিবার জন্য একটী কাঠের খোলা আলমারীর মত থাকা থাকা তক্তা বসাইয়া করিয়া লইতে হইবে এবং একটী pigeon hole• (কাঠের তৈয়ারী ডাক গাড়িতে যেমন ছোট ছোট খুপ্‌রি আছে সেই মত একটী ছোট আলমারীর মধ্যে এইরূপ কাঠের খুপ্‌রী তৈয়ার করাইয়া লইবেন) রাখিবেন, তাহা হইলেই বেশ কাজ চলিয়া যাইবে, তাহার পর কার্য্যের যেরূপ অভাব হইবে, সেইরূপ ভাবে ব্যবস্থা করিবেন।

পুরাতন খাতা সাজান।

পুরাতন খাতাপত্র রাখিবার জন্য দোকানের কড়ি বা আড়ার সহিত একখানি বড় তক্তা ঝোলাইয়া তাহাতে খাতাপত্র একদিকে সাজাইবেন এবং প্রতি সনের পঞ্জিকাগুলি একদিকে রাখিবেন। প্রতি ছয় মাস অন্তর অর্থাৎ ৺দুর্গাপূজার পূর্ব্বে ও চৈত্রমাসে আথিরির সময় একবার এই সকল খাতাপত্র নামাইয়া বেশ ঝাড়িয়া রাখিতে হইবে। অনেক সময় দেখা যায়, যে এই ঝোলান খাতাপত্রের কাগজ আরশোলায় খাইয়া ফেলে, উই ধরে এবং ইন্দুরে কাগজ কাটিয়া দেয়, সেই জন্য প্রত্যেক বৎসরে দপ্তরের ভিতর ন্যাপ্‌থলিন দিয়া রাখিতে হইবে এবং মধ্যে মধ্যে নজর করিয়া দেখিতে হইবে।

পত্র লিখিবার একখানি আদর্শ।

শ্রীশ্রীদুর্গা

শরণং।

পত্রের নম্বর ১৪২

লক্ষ্মীগঞ্জ চন্দননগর

১৫ পৌষ সন ১৩২৮ সাল

সবিনয় নমস্কার নিবেদনমিদং—

আপনার ১৩ই পৌষের পত্র পাইলাম। এবং নিম্নলিখিত ভাবে উত্তর দিলাম।

১। অদ্য আপনার ২৪০ বস্তা চাল ৬৸৶০দরে খরিদ হইয়াছে: আগামী কল্য ওজন হইলে পাকা চালান পাঠাইব এবং গাড়ি বোঝাই হইলে রেল রসিদ পাঠাইব।

২। মশুরি পাঠাইব লিখিয়াছেন ; বাজার খুব মন্দা অদ্য ৪৸৶০ দর ; দিন দিন আরও কমিবে এখন পাঠাইবেন না।

৩। টাকার জন্য লিখিয়াছেন ; আগামী কল্য ৫০০৲ টাকা পাঠাইয়া দিব।

বিনীত—

শ্রীললিত মোহন নন্দী

পত্রাদি রাখিবার প্রণালী।

উপরে পত্রাদি লেখার বিষয় কতকগুলি উপদেশ দিয়াছি—এইবার পত্রাদি কিরূপভাবে রাখিতে হয় তাহার বিষয় লিখিতেছি—ব্যবসায়ী মাত্রেই বিশেষ যত্নপূর্ব্বক এইগুলির প্রতি লক্ষ্য রাখিবেন।

১। যে সকল পত্র বাহির হইতে আসিবে, অগ্রে সেই পত্রের মাথায় সেই দিনকার তারিখ বসাইয়া দিবেন এবং উত্তর দেওয়া হইলে তাহাতে তারিখ ও পত্রের নম্বর বসাইয়া দিবেন, তাহার পর তাহাকে ফাইলে রাখিবেন।

২। সাধারণতঃ বাঙ্গালী মহাজনেরা তারের ফাইলে যাবতীয় পত্র, চালান, পোষ্টআফিসের রসিদ, রেলের রসিদ, খাজনার রসিদ প্রভৃতি রাখিয়া থাকেন; তাহাতে বিষম দোষ হইয়া থাকে। ছ'মাসের বা এক বৎসরের পূর্ব্বেকার যদি একখানি রসিদ বা চালান বাহির করিতে হয়, তাহা হইলে অনেক সময় নষ্ট হয় এবং বিরক্তি বোধ হয়। সেইজন্য ফাইলে রাখা কদাচ উচিত নহে। তবে পোষ্ট আফিসের রসিদ, রেলের রসিদ প্রভৃতি ছোট ছোট রসিদ, তারের ফাইলে রাখা যাইতে পারে কিন্তু প্রত্যেক বিষয়ের জন্য এক একটী স্বতন্ত্র ফাইল করিয়া নীচেকার চাক্তির গায়ে লিখিয়া রাখিবে।

৩। তারের ফাইলে পত্রাদি রাখিলে নিম্নলিখিত দোষগুলি ঘটিয়া থাকে যথা :— পুরাতন পত্র বাহির করিতে হইলে অনেক সময় ছিঁড়িয়া যায় এবং বিরক্তি বোধ হয়, পড়িবার বিশেষ অসুবিধা হয়, ব্যবসায়ে গোপনীয় পত্র বাহিরে পড়িয়া থাকা উচিত নহে, ফাইলে পত্র থাকিলে এলোমেলো ভাবে থাকে, খোলা থাকায় লেখা খারাপ হইয়া যায়, পোকায় ও ইন্দুরে নষ্ট করিতে পারে, জলে ভিজিয়া যাইতে পারে, ধূলাতে সমস্ত ফাইল ভরিয়া যায় ও কাগজ পত্র চুরি যাইতে পারে ইত্যাদি।

৪। প্রত্যেক বিষয়ের পত্রাদি স্বতন্ত্র খাতার মত (Flat file বাজারে কিনিতে পাওয়া যায় অভাবে মোটা প্যাকিং কাগজের মধ্যে তারের লেটার ক্লীপ (Letter clip) বা আলপিন বা সূতা গাঁথিয়া) ফাইলে রাখিতে হইবে এবং তাহার উপরে যে ব্যক্তি বা যে কারবারের জন্য পত্র আসিয়াছে সেই নাম উপরে লেখা থাকিবে। দরকারের সময় সেই সব পত্র একস্থানে দেখিতে পাইবেন এবং উত্তর দিবারও সুবিধা হইবে। যাহাদের মোকামী কাজ (Agency business) আছে তাহাদের যতগুলি মোকাম আছে ততগুলির এক একটী স্বতন্ত্র ফাইল রাখা কর্ত্তব্য। নিম্নে আদর্শ দেখুন।

মুঙ্গের মোকাম কর্ম্মচারী—শ্রীগোপাল চন্দ্র শেঠ পোষ্ট—মুঙ্গের বেটমন বাজার সন ১২৯২ সাল।

প্রচার পত্র (Circulars)

ব্যবসা করিতে হইলে সময়ে সময়ে যেমন বিজ্ঞাপন প্রচার করিতে হয় তেমনি কখন কখন কারবার সম্বন্ধীয় বিশেষ পরিবর্ত্তন বিজ্ঞাপিত বা প্রচারিত করিতে হয় ও ভিন্ন ভিন্ন অংশীদারগণের স্বাক্ষরগুলি ব্যবসাসূত্রে যাবদ্ধ কারবারিদিগকে চিনিতে দেওয়া হয়।

কোন কোন কারবারে বিশ্বস্ত কর্ম্মচারীদিগকে আমমোক্তারনামার (power of Attorney) দ্বারা স্বাক্ষর করিবার ক্ষমতা দেওয়া হয়। এইরূপ স্বাক্ষর প্রযুক্ত কারবারের ক্ষতি বৃদ্ধি হইলে, কারবার উহার দায়ীত্ব গ্রহণ করিতে স্বীকার করে। এইরূপ ক্ষমতাপ্রাপ্ত ব্যক্তিদিগের নাম প্রকাশিত হইয়া তাহাদিগের স্বাক্ষরলিপি কারবার সংক্রান্ত ভিন্ন ভিন্ন স্থানের লোকদিগের নিকট প্রেরিত হয়। এই প্রকার ব্যক্তিদিগের সই করাকে আমমোক্তারী সই (Per procuration) বলে। নিম্নে একখানি আদর্শ দিলাম দেখুন।

বিজ্ঞাপন

Notice

সর্ব্বসাধারণকে ও আমাদের দেনাদার ও পাওনিদারগণকে এতদ্বারা জ্ঞাত করা যাইতেছে যে, কলিকাতা ১০২ নং দরমাহাটা ষ্ট্রীটে ৺ কার্ত্তিকচন্দ্র কুণ্ডু ও ৺ ভুবনচাঁদ কুণ্ডু নামে যে ভুষি মালের কারবার আছে তাহাতে ৺ ভৈরবচন্দ্র শেঠের পুত্র শ্রীশ্যামাচরণ শেঠ কর্ম্মচারীসূত্রে সামান্য অংশীদার ছিলেন। গত ৩০ চৈত্র ১২৯২ সাল হইতে শ্যামাচরণ শেঠের সহিত ঐ ফারমের সমস্ত সম্বন্ধ রহিত হইয়া গিয়াছে। ঐ তারিখের পর হইতে শ্যামাচরণ শেঠের সহিত ঐ ফারমের নামে কেহ মাল পত্র দেওয়া বা টাকা কড়ি দেনা পাওনা করিবেন না, যদি কেহ করেন তজ্জন্য ঐ ফারম দায়ী হইবে না।

এটর্ণী শ্রীভুজেশ্বর শ্রীমাণী

৺কার্ত্তিকচন্দ্র কুণ্ডু ও ৺ভুবনচাঁদ কুণ্ডুর ফারম

১০২নং দরমাহাটা ষ্ট্রীট কলিকাতা।

উপরোক্ত বিজ্ঞাপন সহরের মধ্যে কোন লব্ধপ্রতিষ্ঠ বাংলা দৈনিক কাগজে, অমৃত বাজার পত্রিকা, ষ্টেটসম্যান, কলিকাতা এক্সচেঞ্জ গেজেটে দেওয়া হইয়া থাকে। পূর্ব্বাহ্নে বিজ্ঞাপন দিলে ভবিষ্যতে দেনা পাওনার জন্য কায়েম দায়ী হয় না বা নালিশ করিয়াও কেহ কিছু করিতে পারে না।

* * *

পাকা সওদার বায়না পত্র

শ্রীযুক্ত তুলসীচরণ দে—

সমীপে পৌছায়—

লিখিতং শ্রীবিনোদবেহারী নন্দী কস্য সওদা বায়না পত্র মিদং কার্য্যঞ্চাগে মহাশয়ের দোকানে মোং মোকামা চালানী বড়দানা বুট ৪নং গুদামে যাহা ৫০০ শত বস্তা মজুত আছে, তন্মধ্যে আমি ১০০ বস্তা ৫৲ পাঁচ টাকা দরে ২০০৲ দুই শত মণ অদ্য পাকা সওদা করিলাম। উক্ত মাল তিন দিবসের মধ্যে ওজন লইয়া উঠাইয়া লইব। সেই জন্য অদ্য তারিখে কোং ১০০৲ এক শত টাকা অগ্রিম শ্রীহারাধন পাল দালাল মারফত বায়না দিলাম। যদি উক্ত মাল তিন দিন মিয়াদ মধ্যে ওজন করিয়া উঠাইয়া না লই তাহা হইলে আপনি বাজারানুযায়িক দরের খাস্তা গুদাম ভাড়া, মুটে খরচ প্রভৃতি সকল খেসারতের দায়ী হইব। আর যদি আপনার গাফিলতি প্রযুক্ত মাল ওজন না পাই, তাহা হইলে আমার যে খেসারত হইবে, আপনি তাহার দায়ী হইবেন। এতদর্থে এই বায়না পত্র লিখিয়া দিলাম। ইতি ১৫ই ফাল্গুন মঙ্গলবার, ১৩২২ সাল।

শ্রীবিনোদ বেহারী নন্দী

মোং ভদ্রেশ্বর।

(সমাপ্ত)

পরিশিষ্ট।

প্রথম অংশ।

ইহাতে দৈনিক কার্য্য, মাসিক কার্য্য, বাৎসরিক কার্য্য এই তিনটী বিষয়ের উপদেশ দেওয়া আছে।

দৈনিক কার্য্য—

১। প্রত্যহ নিয়মিত সময়ে দোকানে যাইতে ও আসিতে হইবে।

২। প্রত্যহ তহবিল মিল করা, পাকা জাবেদা, খতিয়ান, তাগাদার বহি, চিঠি পত্রাদি লেখা ও যথাস্থানে গুছাইয়া রাখা, তাগাদা করা, মহাজনের হুণ্ডীর ডিউ বা টাকা দিবার ডিউ আছে কিনা, বেশী টাকা ব্যাঙ্কে জমা দেওয়া হইল কি না, মোকামে টাকা পাঠান হইল কি না, যে মাল আসিল তাহা সমস্ত গুদামে উঠিল কি না, দোকানের কি কি জিনিসের অভাব তাহার ব্যবস্থা, অর্ডারি জিনিস ঠিক মত পাঠান হইল কি না।

৩। প্রত্যহ বাজারের দর লিখিয়া রাখা এবং খরিদ বিক্রয় সম্বন্ধে পরামর্শ করিয়া কার্য্য করা উচিত।

৪। প্রত্যহ একবার দোকানের চারিদিকে এবং গুদাম দেখা কর্ত্তব্য, কোন মাল অপচয় হইলে তাহার সঙ্গে সঙ্গে প্রতিকার করা কর্ত্তব্য।

৫। কর্ম্মচারীদিগের অভাব অভিযোগ ও তাহাদের স্বাস্থ্যের প্রতি নজর, খরিদ্দার বা মহাজনের কোন অভাব অভিযোগ আছে কি না, দোকানে চুরি হইতেছে কি না, বাসা খরচের খাতা দেখা প্রভৃতি কর্ত্তব্য।

মাসিক কার্য্য।

দৈনিক কার্য্য নিয়মিতরূপে সম্পন্ন হইলে মাসিক কার্য্যগুলি আপনা হইতেই হইয়া যায়, তথাপি কতকগুলি বিষয়ের প্রতি লক্ষ্য রাখিতে হইবে, তাহা নিম্নে দেওয়া হইল।

১। যে সকল ক্রেতা মাসকাবারে উঠনা সওদা লইয়া থাকে, সেই সকল ক্রেতার ফর্দ্দগুলি প্রতি মাসের শেষ তারিখে উঠাইয়া রাখিতে হইবে এবং মাস পড়িলেই যাহাতে প্রথম সপ্তাহে সমস্ত পাওনা টাকা আদায় হয়, তাহার প্রতি যেন তীক্ষ্ণ দৃষ্টি থাকে।

২। মাসকাবারী যাহারা জিনিসপত্র লইয়া থাকে, তাহাদের মধ্যে অনেকে জিনিস লইবার সময় চাকর, ঝি বা সরকারের দ্বারা একটী ফর্দ্দ (slip) পাঠাইয়া দিয়া থাকেন এবং অনেকে মাসকাবারে সেই ফর্দ্দ দেখিতে চান, সেই জন্য আমাদের বিবেচনায় নিম্নলিখিত ভাবে হিসাবের ব্যবস্থা রাখিলে সহজে হিসাব পরিষ্কার থাকে।

(ক) সকলের সহিত হাতচিঠা করিবার চেষ্টা করিবে, তাহা হইলে কোন ঝনঝাট থাকে না—যখন জিনিস লইতে আসিবে তখন সেই হাতচিঠাতে মালের জমা খরচ করিয়া দিবে, তাহা হইলে ক্রেতা নিজে দেখিয়া মাসিক দেনা সহজে বুঝিতে পারিবে। অনেক সময় দেখিতে পাওয়া যায় যে, কতকগুলি ক্রেতা মাসকাবারে টাকা দিবার সময় দরের সম্বন্ধে নানা প্রকার তর্ক বিতর্ক করিয়া থাকে, প্রত্যহ হাতচিঠাতে জমা খরচ থাকিলে তর্ক বিতর্কের ভয় থাকিবে না।

(খ) সাধারণ লোকের বা সাধারণতঃ খোতেনে যে ভাবে জমা খরচ হইয়া থাকে সে ভাবে না করিয়া—কেবল মাসকাবারি খরিদ্দারের জন্য খোতেনে রোজ তারিখে মালের জায় দিয়া খরচ লিখিবে—তাহা হইলে মাসিক ফর্দ্দ তুলিবার সময় জাবেদা খাতা দেখিবার আবশ্যক হইবে না।

(গ) খরিদ্দারের প্রাত্যহিক ফর্দ্দগুলি (Slip) অধিকাংশ দোকানদার সাধারণ তারের ফাইলে রাখিয়া থাকেন। আমাদের বিবেচনায় ইহা কোন প্রকারে করা উচিত নহে, কারণ মাসকাবারে সেই ফর্দ্দগুলি বাছাই করিতে অনেক সময় লাগিয়া থাকে। একটী সহজ প্রণালী লিখিতেছি।

(ঘ) এক কাজ করুন, মোটা প্যাকিং কাগজের একখানি বাঁধা খাতা তৈয়ারী করিয়া লউন এবং সেই খাতায় প্রত্যেক পত্রে এক একজন ক্রেতার মাসিক সমস্ত ফর্দ্দ গুলি (Slips) paper clip দিয়া আঁটিয়া রাখুন, এবং খাতার প্রথমে নামের একটী সূচীপত্র করিয়া. প্রত্যেক পত্রে পত্রাঙ্ক করুন। তাহা হইলে খুব সহজে ফর্দ্দগুলি বাহির করিতে পারিবেন।

* * *

২। মাস কাবার হইলেই দ্বিতীয় মাসের প্রথম সপ্তাহে দোকান ও গুদাম ভাড়া, কর্ম্মচারীদিগের বেতন, ইন্‌সিওরের প্রিমিয়ম, বিজ্ঞাপনের

বিল, মাসিক কোন বিষয়ের টাকা দেওয়া প্রভৃতি মিটাইয়া দিবেন।

৩। যে সকল স্থানে মাসিক পাওনা থাকিবে তাহা আদায় লইবেন যেমন বাটী ভাড়ার টাকা, কাহারও সহিত যদি মাসিক ঋণ পরিশোধ করিবার থাকে তাহা আদায় লইবেন।

৪। ভিঃ পিঃ বইখানি মাসিক দেখিবেন যে, কাহার টাকা আইসে নাই বা কোন ভিঃ পিঃ এখনও ডিলিভারী হয় নাই।

৫। যাহাদের মোকামী কার্য্য আছে, প্রতি মাসে কোন একটী মোকাম পরিদর্শন Inspection করিবার জন্য নিজে যাইবেন বা লোক পাঠাইবেন।

৬। কাঁচা হইতে পাকা এবং সংক্রান্তির দিন পর্য্যন্ত সমস্ত পাকা লেখা ও খোতেন হইল কি না তাহা স্বয়ং দেখিবেন এবং প্রতি মাসের প্রথম সপ্তাহে গত মাসের খোতেন রুজু দিবার ব্যবস্থা করিবেন। মাসিক রুজু দিয়া রাখিলে বাৎসরিক কার্য্য খুব অল্প সময়ের মধ্যে সমাধা হইয়া থাকে।

বাৎসরিক কার্য্য ও আয় ব্যয়

বাৎসরিকের প্রধান কার্য্য আয় ব্যয় ঠিক করা। আয় ব্যয় ঠিক করাকে ইংরাজীতে 'Balance Sheet' বলে। বাংলায় রেওয়া মিল বা রেওয়া তৈয়ারী করা বলিয়া থাকে।

বাংলার অনেক স্থানে ভ্রমণ করিয়া দেখিয়াছি যে বাঙ্গালী দোকান-দারের ঘরে বাৎসরিক হিসাব শেষ করা দূরে থাকুক, অনেকের পাকা

খাতা, খোতেন পর্য্যন্ত লেখা হয় না। আলস্যে বা লোকাভাবে এমন ২।৩ বৎসরের কাগজ পড়িয়া থাকে ; শেষে কোন ঠিকা মুহুরী রাখিয়া কাঁচা পাকা লেখাইয়া লন।

এ সকল প্রথা ভাল নহে। দোকানদার মাত্রেই প্রত্যহ সঙ্গে সঙ্গে খাতা পত্র ঠিক রাখা কর্ত্তব্য। হিন্দুস্থানী ও মাড়োয়ারী দোকানদারগণ প্রত্যহ যত রাত্রেই হউক দৈনিক পাকা খাতা ও খতিয়ান লিখিয়া থাকেন। সেই জন্য দেওয়ালির সময় তাহাদের রেওয়া তৈয়ারী করিতে দেরী হয় না।

বাৎসরিক রেওয়া কি করিয়া মিল করিতে হয় এবং অন্যান্য কি কি বিষয়ে কিরূপভাবে লক্ষ্য রাখিতে হয়, তাহার বিষয় আমার লিখিত "মহাজনী হিসাব প্রণালী" নামক পুস্তকে বিশদভাবে দিয়াছি বলিয়া এখানে দিলাম না। শিক্ষার্থীমাত্রেই এই পুস্তকের সঙ্গে সেই পুস্তকখানি বিশেষ ভাবে পাঠ করিবেন।

কর্ম্মচারীদিগের প্রতি উপদেশ ও নিয়মাবলী।

বাঙ্গালী দোকানদারের ঘরে কর্ম্মচারীদিগের কোন নিয়মাবলী নাই। তাহারা যদৃচ্ছা আসা যাওয়া করে, মিছামিছি কামাই করিয়া থাকে, সর্ব্বদা মাহিয়ানা বৃদ্ধি করিবার জন্য অনুযোগ করে, ইচ্ছামত খরচ লইয়া থাকে বলিয়া বাঙ্গালী দোকানদারের ঘরে কোন শাসন নাই। বাস্তবিক পক্ষে

দেখিতে গেলে বোঝা যায় যে, যাহাদের বড় কারবার এবং যাহাদের অনেক লোকজন আছে, তাহাদের একটী নিয়মাবলী রাখা খুব দরকার।

* * *

ধনী মহাশয়েরা মনে করে যে, যাহারা চাকুরি করিতে আসিয়াছে, তাহারা মাথা বিক্রয় করিয়াছে। দিবারাত্র খাটিতেছে, পরিশ্রম করিতে করিতে শরীর ক্ষয় হইয়া যাইতেছে, তথাপি ধনীদিগের মন পাওয়া যায় না। ছুটীর নাম করিলেই ধনী মহাশয়েরা অসন্তুষ্ট হন।

যখনই কোন কর্ম্মচারী ছুটীর প্রার্থনা করেন, তখনই নানা অছিলাতে তাহাকে ছুটী দেন না; অথচ নিজের দরকার হইলে যখন ইচ্ছা কর্ম্মস্থল ত্যাগ করিয়া থাকেন। ইহাতে কর্ম্মচারীদিগের মনে বড়ই হিংসা, রাগ ও কষ্ট হইয়া থাকে। বাঙ্গালী দোকানদারের ছুটীর কোন নিয়মাবলী নাই বা ইচ্ছা করিয়া কখনও ছুটী দেন না।

আফিসের ছুটীর মত রবিবার বা কোন পর্ব্বোপলক্ষে ছুটী দেওয়া হয় না, ত্রিশদিন দিবারাত্র সমান ভাবে কাজ করিতে হয়, কাজেই কর্ম্মচারীরা নিজের ইচ্ছামত ছুটী লইয়া থাকে। ইহাতে ব্যবসার পক্ষে বিশেষ অসুবিধা হইয়া থাকে এবং কর্ম্মচারীদিগের কার্য্যে বেশ স্ফূর্ত্তি থাকে না।

* * *

অধুনা দেশ কাল পাত্র বিবেচনা না করিয়া কার্য্য করিলে চলে না। এখন মুটে মজুরের পর্য্যন্ত চক্ষু খুলিয়াছে, তাহারা সাহেবদিগের আপিসের মত ৮ ঘণ্টা ঘড়ি ধরিয়া কার্য্য করিতে চাহে—নহিলে ধর্ম্মঘট করিয়া কর্ম্ম ত্যাগ করিয়া থাকে।

কর্ম্মচারীদিগের নিয়মাবলী—

দোকান পরিচালনের এই বিষয়টীও একটি প্রধান লক্ষ্যের বিষয় ও কর্ত্তব্য কর্ম্ম। কর্ম্মচারী বলিয়া অর্থাৎ সে আপনার নিকটে দাসত্ব করিতে আসিয়াছে বলিয়া তাহাকে যদৃচ্ছা খাটান, হেয় জ্ঞান করা বা ঘৃণার চক্ষে দেখা আপনার উচিত নহে, নিম্নে সেই বিষয়ের কতকগুলি উপদেশ ও নিয়মাবলী দিলাম :—

১। কর্ম্মচারী নিয়োগের সময় তাহার বংশ পরিচয়, পূর্ব্বে কোথায় কাজ করিয়াছিল তাহার পরিচয়, কি কারণে তথায় কাজ ছাড়িয়া দিয়াছে তাহার কারণ অনুসন্ধান, স্বভাব চরিত্র কিরূপ, স্বাস্থ্য কিরূপ, যে কার্য্যে নিয়োগ করিবে সেই কার্য্যে কতদূর অভিজ্ঞতা আছে, ব্যবসায়ে তাহার বুদ্ধি কিরূপ, কখনও তহবিল তছরুপাত করিয়াছে কিনা, লোকটী পরিচিত কিনা, সংসারের অভাব কিরূপ, কি বেতনে তাহার চলিতে পারে ও বিদেশে বেশী দিন থাকিতে পারিবে কিনা, প্রভৃতি জানিয়া রাখা দরকার।

২। প্রতিদিন নিয়মিত সময় খাটান উচিত এবং যাহার শরীরে ও বুদ্ধিতে যেরূপ কর্ম্ম সয়, তাহাকে সেইরূপ কার্য্য করিতে দেওয়া উচিত। একমাস অন্তর একবার করিয়া প্রত্যেকের কার্য্য বদল করিয়া দিলে সকল কর্ম্মচারীর সকল কার্য্যে অভিজ্ঞতা জন্মিবে।

৩। সপ্তাহে একদিন সম্পূর্ণ দোকান বন্ধ রাখা উচিত। যদি একান্ত পক্ষে খুলিতেই হয়, তাহা হইলে অর্দ্ধেক কর্ম্মচারীকে পালা ক্রমে ছুটী দেওয়া উচিত।

৪। অসময়ে, দায় অদায়ে ছুটীর আবেদন করিলে আবশ্যক বিবেচনায় ছুটী দেওয়া উচিত।

৫। কর্ম্মের যোগ্যতা অনুসারে বেতন দেওয়া দরকার এবং প্রতি

মাসেই অন্ততঃ ১০ই তারিখে সকলকে চুক্তি বেতন দেওয়া উচিত।

৬। কর্ম্মচারীরা ধনীর কার্য্য ছাড়া ছুটীর সময়ে যেন অন্য লোকের কার্য্য না করে, সে বিষয়ে প্রথম হইতে বলিয়া রাখাই ভাল, কারণ অবসর সময়ে তাহারা যদি অন্য লোকের কার্য্য করে, তাহা হইলে তাহাদের সম্পূর্ণভাবে বিশ্রাম হইবে না ; বিশ্রাম না পাইলে ধনীর কার্য্যের সময় পূর্ণ ক্ষমতায় কার্য্য করিতে পারিবে না, তাহা ছাড়া অবকাশ সময়ে কর্ম্ম করিলে তাহাদের স্বাস্থ্য নষ্ট হইয়া যাইতে পারে।

৭। কর্ম্মচারীদিগের স্বাস্থ্যের উপর বিশেষ লক্ষ্য রাখা আবশ্যক। কারণ তাহাদের শরীর সুস্থ না থাকিলে আপনার কার্য্যে যথোচিত পরিশ্রম করিতে পারিবে না। যাহারা দোকানের বাসায় থাকিয়া কার্য্য করে তাহাদের চিকিৎসা খরচ দোকান হইতে করাই উচিত, কেন না তাহারা যদি অসুস্থ হইয়া বাটী যায়, তাহা হইলে তাহারা সহজে বাটী হইতে আসিবে না—ইহাতে আপনার কার্য্যের ক্ষতি অপেক্ষা চিকিৎসার ব্যয় বহন করা ভাল।

৮। কর্ম্মচারীদিগের সাংসারিক অভাবের প্রতি যতদূর পারেন লক্ষ্য রাখিবেন—কেননা সে যেমন আপনার কার্য্যে প্রাণপণে খাটিতেছে—তেমনি তাহার অভাব যদি আপনার দ্বারা পূরণ না হয়—তাহা হইলে আপনার কার্য্যে তাহার আন্তরিক যত্ন আসিবে না।

৯। আন্তরিক যত্ন ও পরিশ্রম না করিলে আপনারই ক্ষতি এবং অভাব পূরণ না হইলে সে নিশ্চয়ই অসৎ উপায় অবলম্বন করিবে। যাহাতে তাহার সে প্রবৃত্তি না জন্মায়,—তাহার প্রতি বিশেষ লক্ষ্য রাখিবেন।

১০। যাহার শরীরে যেরূপ পরিশ্রম সহ্য হয়, তাহাকে সেই মত খাটান উচিত, এ জন্য পাঁচজন কর্ম্মচারী থাকিলে কার্য্য বিভাগ ও পরিবর্ত্তন করিয়া দেওয়া উচিত।

১১। দালালীর কমিসন, নমুনার মাল বিক্রির টাকা, তহরি (খরিদ্দারের চালানে গোমস্তাদের জন্য চালানপ্রতি কিছু পয়সা আদায় করিয়া লওয়া হইয়া থাকে—তাহাকে তহরি বলে) প্রভৃতি যাহা বাজে আদায় খাতায় জমিয়া থাকে—সেই টাকা ৺দুর্গাপূজার সময় এবং চৈত্র মাসের শেষে কর্ম্মচারীদিগের বেতন অনুসারে বিভাগ করিয়া দেওয়া উচিত। অনেক ধনী মহাশয়ের খাতায় এই বাবদে অনেক টাকা জমিয়া যায় বলিয়া, তাঁহারা সেই টাকা কর্ম্মচারীদের দেন না বা কতক দেন, তাহাতে কর্ম্মচারীরা অত্যন্ত অসন্তুষ্ট থাকে এবং অন্য উপায়ে তাহাদের অভাব পূরণ করিবার চেষ্টা করিয়া থাকে।

১২। পিতৃমাতৃশ্রাদ্ধে, পুত্র কন্যার বিবাহে এবং রোগাদিতে অযাচিত ভাবে অর্থ সাহায্য করা উচিত। বাৎসরিক লাভালাভ বুঝিয়া কিছু লাভের অংশ পুরস্কারস্বরূপ কর্ম্মচারীদিগকে বিভাগ করিয়া দিলে তাহাদের চুরির প্রবৃত্তি কমিয়া যায়, কার্য্যে উৎসাহ বাড়ে এবং হঠাৎ কর্ম্মত্যাগ করিয়া চলিয়া যাইতে পারে না।

১৩। পুরাতন কর্ম্মচারী চলিয়া গেলে দোকানের অনেক ক্ষতি হইয়া থাকে যথা :—

(ক) ক্রেতা তাহাকে না দেখিতে পাইলে ক্ষুন্ন হইয়া থাকে।

(খ) নূতন কর্ম্মচারী হইলে দোকানের জিনিসপত্র কোথায় আছে প্রভৃতি সমস্ত কার্য্য বুঝিতে অনেক সময় যায়।

(গ) নূতন কর্ম্মচারী লোক বুঝিয়া ধার দিতে সঙ্কুচিত হইয়া থাকে।

(ঘ) নূতন লোকের উপর সহজে বিশ্বাসস্থাপন করিতে পারা যায় না।

(ঙ) আপনার দোকানের অবস্থার কথা অন্য দোকানদারকে বলিয়া দিলে আপনার ব্যবসায়ের গোপনীয় কথা প্রকাশ হইয়া পড়ে।

(চ) নূতন কর্ম্মচারীকে কার্য্য শিখাইতে অনেক সময় নষ্ট হইয়া যায়।

১৪। কর্ম্মচারীদিগের নিজের পাওনাদারেরা যেন দোকানে আসিয়া তাগাদা না করে সে বিষয় লক্ষ্য করিতে হইবে।

১৫। সাপ্তাহিক ছুটী ছাড়া বৎসরে আরও কিছুদিন ছুটীর নিয়ম করিয়া দিতে হইবে। তাহা হইলে তাহারা অনর্থক বাটীতে গিয়া বসিয়া থাকিবে না। ব্যারামের পূর্ণ অনুপস্থিতি কাল ছুটী বলিয়া গণ্য হইবে। যাহারা আদৌ কামাই করিবে না—তাহাদিগকে প্রাপ্য ছুটীর জন্য পুরা মাহিয়ানা দিবেন।

১৬। বাটী যাইবার জন্য বাৎসরিক একবার বা দুইবার দূরতা অনুসারে যাতায়াতের খরচ দোকান হইতে দিবেন। ৺দুর্গাপূজার সময় সকলকে ধুতি চাদর দিবেন।

১৭। কোন কর্ম্মচারী নিজের পয়সা (private cash) দোকানে কাজ করিবার সময় সঙ্গে রাখিতে পারিবে না।

১৮। কোন কর্ম্মচারীর দোকানে চুরি ধরা পড়িলে ২।১ বার তাহাকে শাসন করিয়া বুঝাইয়া দিবেন, তৃতীয় বার করিলে তাহাকে পুলিসে দিবেন —তাহা না হইলে অন্যান্য কর্ম্মচারীরা শিক্ষা পাইবে না।

১৯। কর্ম্মচারীরা নিজের দোকানের খরিদ বিক্রয়ের কথা খুব গোপনে রাখিবে। অন্যের নিকটে কদাচ প্রকাশ করিবে না—এ বিষয়ে যেন বিশেষ লক্ষ্য থাকে।

২০। কর্ম্মচারীকে যদি জবাব দিতে হয়, তাহা হইলে ম্যানেজার মহাশয়কে ধনীর সম্মুখে তাহার দোষগুলি দেখাইতে হইবে এবং কর্ম্মচারীকে তাহার জবাব দিতে হইবে। দুই পক্ষের কথা শুনিয়া এবং অন্যান্য কর্ম্মচারীর সহিত পরামর্শ করিয়া তবে জবাব দিবেন।

২১। ছুটী লইয়া বাটীতে বসিয়া কেহ কর্ম্মত্যাগ করিতে পারিবে না। দোকানে আসিয়া তাহার কার্য্যভার বুঝাইয়া দিয়া তবে কর্ম্মত্যাগ করিতে

পারিবে। যদি কোন কর্ম্মচারী জোর করিয়া বিরুদ্ধাচরণ করে তবে তাহার প্রতি সেইরূপ কঠোর নীতি অবলম্বন করিবেন।

২২। কর্ম্মের যোগ্যতা অনুসারে প্রতি বৎসর বেতন বৃদ্ধি করিয়া দেওয়া উচিত, এমন কি বিশেষ যোগ্যতা বুঝিলে, তাহাকে শুন্ত অংশীদার পর্য্যন্ত করিতে কুণ্ঠিত হইবেন না।

২৩। কর্ম্মচারীদিগকে পুত্রের মত বাৎসল্য ভাব দেখাইবেন। কোন কার্য্যের জন্ত কদাচ তাহাদের তীব্র ভৎর্সনা, গালাগালি বা প্রাণে আঘাত লাগে এমন কথা বলিবেন না। অন্তায় করিলে তাহাদিগকে সকলকার সম্মুখে কোন কথা না বলিয়া গোপনে তাহাদের অন্তায়ের কথা বুঝাইয়া দিবেন।

২৪। কোন কর্ম্মচারীর চুরি ধরা পড়িলে, দোকানের মধ্যে পাঁচজন ক্রেতা ও অন্তান্ত কর্ম্মচারীদিগের নিকট তাহাকে চুরির কথা বলিবেন না—গোপনে তাহাকে শাসন করিবার চেষ্টা করিবেন।

২৫। কর্ম্মচারী নিয়োগ করিবার দুই প্রকার বেতনের নিয়ম আছে ১। সুকো বেতন, ২। দোকানের বাসায় খাওয়া ও থাকা এবং মাসিক বেতন।

২৬। যাহারা দোকানে মুটে মজুরের মত কার্য্য করে যেমন চাকর, দারবান, চাপাদার, কয়াল ও মুটে প্রভৃতি—তাহারা ঘরের খাইয়া কর্ম্মস্থলে আসিয়া কার্য্য করে; তাহাদের সুকো বেতনই ভাল এবং তাহারা তাহাই ভালবাসে।

২৭। যাহারা দোকানের খরিদ বিক্রয়, তাগাদা ও লেখাপড়া করে তাহাদের জন্ত দোকানে একটী বাসা করিতে হয়—এইটী বাঙ্গালী দোকানদারের সেরেস্তা। অতএব এই সেরেস্তা অনুসারে কাজ করাই ভাল; বাঙ্গালীদের দোকানে নির্দ্দিষ্ট সময়ে কাজ শেষ হয় না বলিয়া বাধ্য হইয়া

বাসা করিতে হয়। সাহেবদের দোকানে নির্দ্দিষ্ট সময়ে ১০টা হইতে ৫টা পর্য্যন্ত কাজ হয় বলিয়া বাসার প্রয়োজন হয় না।

২৮। কোন কর্ম্মচারীদিগের সহিত রুক্ষভাবে ব্যবহার করিবেন না—তাহা হইলে তাহারা আন্তরিক চটিয়া যাইবে। মুখের সাম্‌নে ধনীকে কিছু বলিতে পারিবে না বটে—কিন্তু অন্তরে ও অসাক্ষাতে গালি দিবে—এ ভাব ভাল নহে।

২৯। কর্ম্মচারীদিগকে খাটাইতে হইলে সর্ব্বদা মিষ্ট কথায় ফরমাইস করিবেন। মিষ্টি মুখে বনের পশুপক্ষীও বশীভূত হয়—ইহা যেন স্মরণ থাকে।

৩০। যে সকল ধনীর কড়া মেজাজ, সর্ব্বদা খিট্‌খিট্ করিয়া থাকেন, এবং প্রতি কথায় রুক্ষতার সহিত মুখভঙ্গী করিয়া হুকুম চালান—তাহাদের দোকানে লোক থাকিতে পারে না। নিত্য লোকের জবাব হয় ও নিত্য নূতন লোক আসে। সেই জন্য কর্ম্মকর্ত্তার খুব ভাল মেজাজ ও মুখমিষ্টি হওয়া দরকার।

৩১। কর্ম্মচারীদিগকে কাজের সময় এমন মধুর বচনে কার্য্য করিতে বলিবেন যেন তাহারা আনন্দের সহিত তৎক্ষণাৎ তাহা সম্পন্ন করে। যে কার্য্য তাহাদের উপর নির্ভর ও বিশ্বাস করিবেন, সেই কার্য্য গোপনে নিজে লক্ষ্য রাখিবেন।

৩২। কর্ম্মচারীরা আন্তরিক পরিশ্রম ও যত্ন লইয়া যাহাতে কার্য্য করিতে পারে সেইরূপ ব্যবহার তাহাদের সহিত করিবেন।

৩৩। খরিদ বিক্রয় সম্বন্ধে কোন কার্য্য করিতে হইলে তাহাদের সহিত পরামর্শ করিয়া করিবেন, তাহা হইলে খরিদ বিক্রয়ে সুবিধা হইবে।

৩৪। তাহাদিগকে অভয় দিয়া রাখিবেন যে, কোন সৎপরামর্শে যদি তাহারা কোন বিষয়ে অধিক লাভ দেখাইতে পারে তাহা হইলে সেই কার্য্যে সিদ্ধিলাভ হইলে তাহারা কিছু পুরস্কার (Bonus) পাইবে।

৩৫। আপনার দোকানে যদি এইরূপ একটী পুরস্কার কেহ লাভ করিতে পারে, তাহা হইলে দেখিবেন সকলেই সেইরূপ পুরস্কারের জন্ম সাধ্যমত চেষ্টা করিবে।

৩৬। পুরাতন বিশ্বস্ত কর্ম্মচারীদিগের বার্দ্ধক্যদশা উপস্থিত হইলে তাহাদিগকে পেন্‌সন দিবার ব্যবস্থা করিবেন অথবা হঠাৎ যদি অপোগণ্ড সন্তানাদি রাখিয়া মারা যায় এবং ভরণপোষণের যদি কোন উপায় না থাকে—তাহা হইলে তাহাদের ভরণপোষণের যাহাতে কষ্ট না হয়, সে বিষয়ে যত্ন লইবেন।

৩৭। সংসার ধর্ম্ম ও সন্তানাদি যাহাতে সুখে থাকিতে পারে তাহার জন্যই অর্থোপার্জ্জন। ভগবানের কৃপায় পাঁচজন কর্ম্মচারীর সহায়তায় যদি আপনার প্রচুর ধনাগম হয়—তাহা হইলে অপোগণ্ড কর্ম্মচারীদিগের সংসার প্রতিপালনে কদাচ বিমুখ হইবেন না। গার্হস্থ্য আশ্রমের ইহা একটী প্রধান ধর্ম্ম। যে লোক আজীবন আপনার কার্য্যের জন্য দেহ ও মস্তিষ্ক নিয়োজিত করিয়াছে—তাহাকে অসময়ে কি দেখা কর্ত্তব্য নহে?

৩৮। নিজের স্বার্থের দিকে দৃষ্টি রাখিয়া দুনিয়ার লোক চলিয়া থাকে। আপনি চান কর্ম্মচারীরা কম বেতন লইবে, চুরি করিবে না, ছুটী লইবে না, দিবারাত্র পরিশ্রম করিবে; কিন্তু কর্ম্মচারীরা যে তাহার ঠিক বিপরীত ভাবে—তাহা কি আপনি একবারও চিন্তা করিয়া দেখেন না? নিজের প্রতি যেমন দেখিবেন, তাহাদের অভাব অভিযোগ যদি সেরূপ দেখেন তাহা হইলে তাহারা আপনার নিকট ক্রীতদাসের মত আজীবন কর্ম্ম করিবে। মোটের উপর যে নিয়মাবলী ও উপদেশগুলি লিখিলাম প্রথমাবস্থায় উহাই যথেষ্ট। কার্য্যক্ষেত্রে অবতীর্ণ হইলে আপনিও উপরোক্ত নিয়মগুলির পরিবর্ত্তন ও পরিবর্দ্ধন করিয়া সুশৃঙ্খলে কার্য্য চালাইবার চেষ্টা করিবেন।

পরিশিষ্ট।

দ্বিতীয় অংশ।

ইহাতে পরিভাষা, বাণিজ্যিক নামসংজ্ঞাদি, ব্যবসায়ের ব্যক্তিগণের নাম ও সংজ্ঞা, ব্যবসায়ীদিগের প্রচলিত কথা, ইংরাজি চলিত কথার সংজ্ঞা ও Glossary প্রভৃতি দেওয়া হইল।

পরিভাষা

ব্যবসায়ী মহলে বা ব্যবসাদারীতে অনেক এমন শব্দ ব্যবহার হইয়া থাকে, যাহা বাংলা অভিধানে পাওয়া যায় না। সেই সকল শব্দ কতক বাংলা, কতক বাংলার অপভ্রংশ, কতক বাংলা দেশ ও পশ্চিমাঞ্চলের পল্লিগ্রামের চলিত (colloquial) শব্দ, কতক হিন্দি, উর্দ্দু, ফার্সি ভাষার অপভ্রংশ শব্দ কতক ইংরাজি কথা (এমন অনেক ইংরাজি শব্দ আছে যাহা লোকে চলিত কথায় ব্যবহার করিতেছে যেমন deliveryকে ডিলিভারী, Parcelকে পারসেল ও Insureকে ইন্সিওর ইত্যাদি)।

*　　*　　*

জেলা ভেদে ব্যবসায়ী মহলের স্বতন্ত্র পরিভাষা আছে। যেমন বাংলা দেশে আমরা বোয়া বলিয়া থাকি, ত্রিপুরা চাঁদপুরে বোয়াকে "ছালা" বলে। যে সকল শিক্ষিত যুবক বা শিক্ষিত ব্যক্তি ব্যবসাক্ষেত্রে নূতন অবতীর্ণ হইবেন—তাহাদের পক্ষে এ সকল শব্দ সম্পূর্ণ নূতন। দোকানে বসিলেই গোমস্তা, চাপাদার, কয়াল, মুটে, গাড়োয়ান, দালাল প্রভৃতির সহিত কথা-বার্ত্তা করিতে হইলেই প্রতি কথায় ঐরূপ নানা পরিভাষা শুনিতে পাইবেন।

* * * *

আমি নিজে ব্যবসায়ী, দীর্ঘকাল ব্যবসা কার্য্যে লিপ্ত থাকিয়া যে অভিজ্ঞতা লাভ করিয়াছি তাহা সহজ, সরল ও মুহাজনী ভাষায় এই পুস্তকখানিতে লিখিয়াছি। নূতন ব্যবসায়ীদিগের সুবিধার্থে এবং বোধগম্য করিবার জন্য এই পুস্তকে একটী স্বতন্ত্র পরিভাষা দিয়াছি এবং অনেক স্থলেই পরিভাষার অর্থ করিয়া দিয়াছি, তাহাতে পাঠকগণের বিশেষ অসুবিধা হইবে তথাপি কতকগুলি শব্দের অর্থ এখানে সন্নিবেশিত করিলাম।

* * *

শিক্ষার্থীদিগের সুবিধার্থে সংজ্ঞা ও পরিভাষার কথাগুলি আমরা এখানে চারিভাগে বিভক্ত করিয়া প্রত্যেক বিভাগে পরিভাষার অর্থগুলি বিশদভাবে লিখিলাম।

১। বাণিজ্যিক নামসংজ্ঞাদি, ২। ব্যবসায়ের ব্যক্তিগণের নাম ও সংজ্ঞা, ৩। ব্যবসায়ীদিগের দেশীয় প্রচলিত কথা, ৪। ব্যবসায়ে ইংরাজি চলিত কথার সংজ্ঞা।

১। বানিজ্যিক নাম ও সংজ্ঞাদি

১। পণ্যদ্রব্য (Merchandise)—ক্রয় বিক্রয়ের দ্রব্যসম্ভারকে পণ্যদ্রব্য বলে।

২। দোকান (Shop)—যেখানে নানা প্রকার ব্যবসায়ী জিনিসের খরিদ বিক্রয় হইয়া থাকে—তাহাকে দোকান বলে।

৩। মুদিখানা দোকান (Grocery)—চাল, ডাল, লবন, তৈল, প্রভৃতি যেখানে খুচরা দুই এক পয়সা পর্য্যন্ত বিক্রয় হয় এইরূপ ছোট রকমের দোকানকে মুদীখানা দোকান বলিয়া থাকে।

৪। গোলদারি দোকান (Large Grocery)—মুদিখানা দোকানের বড় রকমের দোকানকে "গোলদারী দোকান" বলে। মুদিখানা দোকানে ভাঙ্গা বস্তার জিনিস কেবল খুচরা গৃহস্থ খরিদ্দারদিগকে বিক্রয় করা হইয়া থাকে, আর গোলদারী দোকানে বস্তা বস্তা মাল সাজান থাকে এবং মুদিখানা দোকানদারদিগকে পাইকারী দরে বিক্রয় হইয়া থাকে।

৫। চুট্‌কার দোকান (Perquisite Shop)—এই দোকান নানা রকমের আছে। বড় বড় হাটে বা বাজারে যেখানে প্রচুর পরিমাণ মালের আমদানি ও রপ্তানি হইয়া থাকে, সেই সকল স্থানে মুটে মজুরেরা বোরা বা গাঁট হইতে যে মাল পড়িয়া যায় বা গোপনে বাহির করে সে মাল এই দোকানে সঙ্গে সঙ্গে অর্দ্ধেক মূল্যে বিক্রয় করিয়া থাকে। এই সকল দোকানকে "চুইকার দোকান" বলে।

৬। ফোড়ে (Petty dealers)—যাহারা বাজারের বা হাটের চাষীদিগের আমদানি মাল খরিদ করিয়া সেই বাজারে বসিয়া খুচরা বিক্রয় করে তাহাদিগকে ফোড়ে বলে।

৭। ফেরিওয়ালা (Hawker)—যাহারা মাথায় মোট লইয়া পাড়ায় পাড়ায় অথবা গ্রামে গ্রামে নানা প্রকার জিনিসপত্র বিক্রয় করে তাহাদিগকে ফেরিওয়ালা বলে।

৮। বন্দর (Port)—হাট, যেখানে জাহাজ আসিয়া অবস্থান করে বা যেখানে জাহাজে মাল পত্রের আমদানি ও রপ্তানি হইয়া থাকে তাহাকে বন্দর বলে।

৯। বাজার (Market)—যেখানে পণ্যদ্রব্যের ক্রয় বিক্রয় হইয়া থাকে তাহাকে বাজার বলে।

১০। হাট (Market)—বাজার, যেখানে প্রত্যহ চাষী ব্যাপারী-দের মাল আমদানি হইয়া সেইদিন বিক্রয় হইয়া যায় তাহাকে হাট বলে। স্থান বিশেষে কোথাও সপ্তাহে একদিন বা দুইদিন হাট হইয়া থাকে।

১১। গঞ্জ (Gunj)—যেখানে নানা প্রকার পণ্যদ্রব্যের খরিদ বিক্রয় হইয়া থাকে, তাহাকে "গঞ্জ" বা বাজার বলে।

১২। খটি (Market) যেখানে কেবল ধান, চাল, ছোলা ও তুষ আমদানি হইয়া থাকে—সেই স্থানের নাম খটি।

১৩। গোলা (Granary)—যেখানে মাল রাখা হয় তাহাকে গোলা বলে। চলিত কথায় ইহাকে "গুদাম" বলিয়া থাকে।

১৪। কাঁচামাল (Raw material)—যে মালের অভাবে অন্য মাল প্রস্তুত হইতে পারে না।

১৫। পাকামাল (Manufactured Product)—কাঁচামাল হইতে কলকারখানার দ্বারা পরিষ্কৃত ভাবে অন্য আকারে যে সকল মাল উৎপন্ন হয়, তাহাকে "পাকামাল" বলে।

১৬। তৈজস (Metals)—ধাতুনির্ম্মিত দ্রব্যকে তৈজস বলে।

২। ব্যবসায়ের বক্তিগণের নাম ও সংজ্ঞা

১। বানিজ্য (Commerce)—পণ্যদ্রব্যের আমদানি ও রপ্তানিকে "বাণিজ্য" বলে।

২। মহাজন (Merchant)—যাহারা পণ্যদ্রব্যের খরিদ বিক্রয় করেন, তাহাদিগকে "মহাজন" বলে; এবং খরিদ বিক্রয়াদি বাণিজ্য ব্যবসাকে মহাজনী কার্য্য বলে।

৩। উত্তমর্ণ (Money lender)—যাহারা টাকা ধার দেয় তাহাদিগকে "উত্তমর্ণ" বা মহাজন বলে।

৪। অধমর্ণ (Debtor)—যাহারা টাকা কর্জ্জ করে তাহাদিগকে অধমর্ণ" বা "খাতক" বলে।

৫। ধনী (Capitalist)—যাহারা মূলধন দেয় তাহাদিগকে 'ধনী" বলে।

৬। সওদাগর (Merchant)—বণিক—যাহারা বহুদূরদেশ ও দেশান্তর হইতে অনেক টাকার মালের আমদানি ও রপ্তানি করিয়া থাকে তাহাদিগকে "সওদাগর" বলে।

৭। কুটিয়াল (Banker)—কারবারী মহাজনদিগকে যাহারা বেশী টাকা সরবরাহ করে, তাহাদিগকে "কুটিয়াল" বলে।

৮। গ্রাহক (Customer)—যাহারা মাল খরিদ করে তাহাদিগকে "গ্রাহক." "ক্রেতা" বা খরিদ্দার বলে।

৯। ব্যাপারী (Seller) যাহারা আড়তে তুলিয়া মাল বিক্রয় করে, তাহাদিগকে "ব্যাপারী" বলে। ব্যাপারী শব্দের অর্থ যাহারা ব্যাপার (লাভ) করে অর্থাৎ ব্যবসা করে। অবস্থানুসারে ক্রেতা ও বিক্রেতা উভয়ের প্রতি ব্যাপারী শব্দ ব্যবহার করা যাইতে পারে।

১০। দালাল (Broker)—যাহারা মহাজনের ঘরে বা আড়তে মাল খরিদ ও বিক্রয়ের গ্রাহক সংগ্রহ করিয়া থাকে, তাহাদিগকে "দালাল" বলে।

১১। দালালী (Brokerage)—দালালেরা ক্রেতা ও বিক্রেতার নিকট যে পারিশ্রমিক স্বরূপ পাইয়া থাকে, তাহাকে দালালী বা "দস্তরী" বলে।

১২। পাইকার (Dealers)—যাহারা দেহাত (হিন্দি কথা চলিত বাংলা পল্লিগ্রাম) হইতে চাষাদের নিকট মাল খরিদ করিয়া বাজারে বিক্রয়ার্থ আনে তাহাদিগকে পাইকার বলে।

১৩। কয়াল (Weighman)—যে ব্যক্তি খরিদ বিক্রয়ের সময় মালপত্র ওজন করে তাহাকে "কয়াল" বলে।

১৪। চুট্‌কী—কয়াল ওজন করার জন্য যে পারিশ্রমিক দেওয়া হয় তাহাকে "চুট্‌কী" বা কয়ালী বলে।

১৫। চাপাদার—ওজন করিবার সময় যাহারা পাল্লায় মাল চাপাইয়া দেয়, তাহাদিগকে চাপাদার বলে।

১৬। তাগাদাদার—মহাজনের যে সকল কর্ম্মচারী পাওনাদারদিগের নিকট টাকার তাগাদা করিয়া আনিয়া থাকে, তাহাদিগকে তাগাদাদার বলে।

১৭। গস্তিদার—মহাজনের নিকটবর্ত্তী স্থান সমূহ হইতে যে সকল মাল খরিদ করা হয় তাহাকে গস্তকরা বলে—যে সকল কর্ম্মচারী ঐ মাল গস্তকরে তাহাদিগকে গস্তিদার বলে। গস্তি শব্দের অর্থ খরিদ করা।

১৮। খালগস্তী—যে সকল মহাজনের কর্ম্মচারী জল পথে ভ্রমণ করিয়া ব্যাপারী সংগ্রহ করে তাহাদিগকে খালগস্তী (Canvasser) বলে।

১৯। সিপার (Shipper) যে সকল মহাজন জাহাজে মাল লইয়া দূর দেশে স্থানান্তরে গমনাগমন করেন, তাহাদিগকে চলিত কথায় সিপার বলে।

২০। যাচনদার—(Appraiser) যাহারা মাল যাচাই (test) করে, তাহাদিগকে যাচনদার বলে।

২১। হেটো ব্যাপারী—যে সকল ছোট ছোট ব্যবসাদার প্রতি হাটবারে তাহাদের সওদা বিক্রয় করে, তাহাদিগকে চলিত কথায় "হেটো" বলিয়া থাকে। তাহারা নানা প্রকার পণ্যদ্রব্য সঙ্গে লইয়া সপ্তাহে যেখানে যেখানে হাটবার থাকে, তথায় গিয়া মাল বিক্রয় করিয়া থাকে।

২২। আড়ত—যে স্থানে দস্তরী (Commission) লইয়া সর্ব্ব রকম মালের খরিদ বিক্রয় হইয়া থাকে, তাহাকে আড়ত বা চলিত কথায় আড়ং বলে।

২৩। আড়তদার (Commission Agent)—যাহারা উপরোক্ত মালের খরিদ বিক্রয় করিয়া থাকে, তাহাদিগকে "আড়তদার" বলে।

২৪। গদী (Office Seat)—আড়তদার বা বড় বড় মহাজন যে স্থানে বসিয়া লেখাপড়া ও টাকার আদান প্রদান করে, সেই স্থানকে গদী" বলে।

২৫। গদীয়ান (Office Master)—গদী বা আড়তের সর্ব্ব প্রধান কর্ম্মচারীকে "গদীয়ান" বলে।

২৬। হাউসওয়ালা—কলিকাতার ন্যায় বড় বড় সহরে যেখানে ইংরাজ সওদাগরের আপিস আছে এবং যাহারা ভারতের বাহির হইতে জাহাজে করিয়া মালের আমদানি ও রপ্তানি করিয়া থাকে তাহাদিগকে "হাউসওয়ালা" বলে।

২৭। মুচ্ছুদ্দি (Banian)—বড় বড় হাউসওয়ালাদের অর্থাৎ

ইংরাজ বণিকদিগের আপিসে যে ব্যক্তি ধনীরূপে টাকার সরবরাহ করিয়া থাকে, তাহাকে মুচ্ছুদ্দি বলে।

১৩। সরকার (Sircar)—সওদাগরের আপিসে যাহারা পাওনা টাকা আদায় করে এবং যাহারা বাহিরে বাহিরে অন্যান্য কার্য্য করিয়া থাকে—তাহাদিগকে "সরকার" বলে। আবার যাহারা কেবল বাজারের জিনিস খরিদ করিয়া থাকে, তাহাদিগকে "বাজার সরকার" বলে।

১৪। কর্ম্মচারী বা গোমস্তা (Clerk)—মহাজনদিগের কার্য্য-কারকগণকে গোমস্তা বলে। গোমস্তা ফার্শি কথা।

৩। ব্যবসায়ীদিগের প্রচলিত কথা

১। ভূষিমাল—Grains & Seedsকে বলে, কিন্তু উহার মধ্যে দুইটী নামের পার্থক্য আছে। Grains অর্থে চাল, মটর, কলাই, গম, রহড়, মসুর প্রভৃতিকে বলিয়া থাকে এবং যে সকল মাল পেষাই করিলে গুঁড়ায় (Powder)পরিণত হয়, আর Seeds অর্থে বীজ বোঝায়, যে সকল বীজে তৈল উৎপন্ন হয় তাহাকে Seed বলে যেমন তিসি, সরিষা, পোস্ত, পাকড়া ইত্যাদি।

২। আঁশযুক্ত মাল (Textile materials)—যে সকল গাছের আঁশ হইতে সুতা প্রস্তুত হয় তাহাকে আঁশযুক্ত মাল বলে। যেমন পাট, শণ, আকন্দ, তুলা, রিয়া, কলা প্রভৃতি। আঁশকে চলিত কথায় কেঁশো বলিয়া থাকে।

৩। প্রেরক (Sender)—যে ব্যক্তি মাল চালান দেয় তাহাকে

প্রেরক বলে। রেল, ষ্টিমার বা জাহাজে যে সকল মাল চালান যায়, সেই সকল ছাপান চালানে লেখা হইয়া থাকে।

৪। গ্রাহক (Consignee)—যাহার নামে মাল চালান যায় তাহাকে গৃহীতা বা গ্রাহক বলে।

৫। ফরওয়ার্ডিং (Forwarding)—ইহার বাংলা প্রতিশব্দ নাই। রেল, ষ্টীমার বা জাহাজে যে সকল মাল চালান দেওয়া হয় সেই সকল মালের জন্য ছাপান 'ফরম' থাকে তাহাতে লিখিয়া দিতে হয়, তাহাকে ফরওয়াডিং বলে।

৬। রসিদ (Receipt)—রেল কোম্পানীর নিকট মাল চালান দিলে যে ছাপান কাগজ পাওয়া যায়, তাহাকে রসিদ বা (Railway receipt) বলে এবং ষ্টীমার বা জাহাজে যে সকল মাল চালান দেওয়া হয় তাহার দরুণ যে ছাপান কাগজ বা রসিদ পাওয়া যায়, তাহাকে (Bill of Loading) বলে।

৭। শুল্ক (Duty)—বহির্বাণিজ্যের পণ্যদ্রব্যের উপর গবর্ণমেণ্ট একটী কর লইয়া থাকেন, সেই করকে শুল্ক বলে।

৮। পাকা সওদা (Agreement Sale)—সওদার অর্থ খরিদ। যে সওদার দরদস্তর ঠিক হইয়া যায় তাহাকে পাকা "সওদা" বলে। মফঃস্বলের বাজারে কথার দ্বারা পাকা সওদা হইয়া থাকে, কিন্তু কলিকাতার ন্যায় মহানগরীতে পাকা সওদার সঙ্গে সঙ্গে একটী কাগজে (Agreement paper) এগ্রিমেণ্ট দিয়া "বায়নাপত্র" হইয়া থাকে—কিছু টাকা অগ্রিম দেওয়ার নাম বায়না।

৯। পাকা মাল (Non-perishable goods)—যে সকল জিনিস সহজে খারাপ হয় না, যেমন চাল, মুগ, গম, ইত্যাদি।

১০। বিলাতি আমদানি মাল (Bonded goods)—যে

সকল মাল জাহাজে করিয়া আইসে।

১১। পাকা গাঁট (Baled goods)—যে সকল মাল বিলাতে জাহাজে চালান যায়, তাহাকে পাকা গাঁট বলে।

১২। পাল্‌টা জমাখরচ (Transfer account)—যে জমাখরচ দুইদিকে হইয়া থাকে তাহাকে পাল্‌টা জমাখরচ বলে। আমার লিখিত "মহাজনী হিসাব লিখন" নামক পুস্তকে আদর্শ সমেত দেখান হইয়াছে।

১৩। কানটোকা বা কপালটোকা (Suspense account)—যে সকল সামান্য হাওলাত জমাখরচ খাতায় লেখা হয় না, সেই সকল বিষয় খাতার মাথার (উপরে) লেখা হইয়া থাকে, তাহাকে কানটোকা বলে।

১৪। বাঁদি মুদ্যৎ (Usance)—মুদ্যৎ অর্থে সময়; যে মুদ্যৎ একটা নির্দ্দিষ্ট সময় নির্দ্ধারণ করা হয়, তাহাকে "বাঁদী মুদ্যৎ" বলে।

১৫। রসিদ (Voucher)—ফর্দ্দ বা চালানকে রসিদ বলে।

১৬। ধরাট (Premium)—বেশী দেওয়াকে ধরাট বলে। চল্‌তি কথায় ধরতা বা ঢল্‌তা বলিয়া থাকে।

১৭। পাকা করা (Confirm)—খরিদ বিক্রয়ে বা সওদা লেনা দেনাতে ঠিক কথা দেওয়াকে পাকা করা বা পাকা সওদা বলিয়া থাকে।

১৮। পণ্যদ্রব্য (Merchandise)—ব্যবসায়ের জিনিস।

১৯। মূলধন (Capital)—ব্যবসার জন্য যে টাকা কারবারে ন্যস্ত করা যায় তাহাকে "মূলধন" বা চলিত কথায় পুঁজি বলে।

২০। সুদ (Interest)—ব্যবসাদার বা খাতক কুঠিয়াল বা মহাজনের নিকট যে টাকা ধার করে, সেই টাকা ব্যবহারের জন্য কুঠিয়ালকে যাহা দিতে হয়, তাহাকে "সুদ" বা "ব্যাজ" (হিন্দীকথা) বলে।

২১। বাট্টা (Discount)—কারবারের জন্য বা অন্যপ্রকার সুবিধার নিমিত্ত অধিক টাকা দিয়া তাহার পরিবর্ত্তে যে কম টাকা লওয়া হয় তাহাকে বাট্টা বলে। আবার অনেক সময় নোট ভাঙ্গাইয়া টাকা লইতে হইলে বা টাকা দিয়া নোট করিতে হইলে প্রতি শতকরা /০, ৵০, ।০, ।৵০ কম বেশী যাহা দিতে হয়, তাহাকে চলিত কথায় "নোটের বাটা" বলে।

৪। ইংরাজি চলিত কথার সংজ্ঞা

Glossary of Mercantile terms in English :—

Above par—যখন কোম্পানির কাগজ বা শেয়ারের দর প্রথম দরাপেক্ষা অধিক দরে বিক্রয় হয় তখন তাহাকে above par বা premium বলে।

Active—খুব জোর কাজ চলা।

Act of bankruptcy—দেউলিয়া হওন।

Act of God—দৈবাধান, অত্যযোগ।

Advalorum duty—মূল্যানুযায়ী শুল্ক।

After sight—মুদ্দত বাদে।

Agreement—একরারনামা।

Allotment—নামে অংশ বিলি করণ।

All round price—মোট খরচা।

Appraiser—যাচনদার।

Assign—লিখে পড়ে দেওয়া।

Average price—গড় পড়তা।

On the average—গড়ে।

Assort—বাছাই করা।

Balance—কৈফিয়ৎ কাটা।

Bill of entry—ব্যবসাদারেরা দ্রব্যাদির বর্ণনা লিখিয়া যাহা কাষ্টম হাউসে অর্পণ করে।

Bill of Sale—কোবালা, দেনাদার সামগ্রী বন্ধক রাখিয়া যে দাবী স্বত্বের পত্র দেয়।

Bonded Goods—যে আমদানি মালের শুল্ক দেওয়া হয় নাই।

Bought notes and sale notes—ব্যবসাদার এবং দালালদের মধ্যে ক্রয় বিক্রয়ের পত্র।

Charter—হুকুমনামা সনন্দ।

Consign—চালান দেওয়া।

Consignee—প্রাপক।

Consignment—চালান।

Credit—ধার, ইজ্জত, বাজার, সম্ভ্রম।

Customs—আমদানি মালের উপর শুল্ক।

Dear Money—টাকার বাজার টান বা চড়া।

Discharge—বোঝাই খালাস করা।

Draw back—মালের শুদামজাত করণ।

Drawer—হুণ্ডী লেখক।

Drawee—দায়ক।

Demoralised—দমে যাওয়া বা যাহার ভরসা নাই।

Earnest Money—বায়না।

Fair Cash—পাকা রোকড়।

Floating Capital—ভ্রাম্যমাণ মূলধন অর্থাৎ যে টাকা কারবারে খাটিতেছে।

Hold Firm—অটল, দর কমাইতেছে না।

Irregular—দরের ঠিক নাই।

Letter of Allotment—শেয়ার পাইবার আবেদনকারীকে যে পত্রে তাহার নামে কয়খানি শেয়ার বিলি করা হইল লেখা থাকে।

Gone down—দর নামিয়া গিয়াছে।

Gone up—দর চড়িয়াছে।

Liquidation—ব্যবসায়ের কার্য্য বন্ধ হইয়া গভর্ণমেণ্টের হাতে গিয়া দেনা পাওনার সামঞ্জস্য করাকে বলে।

Market firm or weak—বাজার নরম বা গরম।

Maturity—মুদ্দতি হুণ্ডীর মিয়াদ অবসানের সময়।

Made to order—ফরমাসী।

Official Assignee—যে গভর্ণমেণ্টের কর্ম্মচারী দেউলিয়া সম্পত্তির ভার গ্রহণ করেন।

Partner—অংশীদার।

Partnership—অংশীদার লইয়া কার্য্য।

Reserve Fund—নীবি, মজুত মূলধন।

Sellers over—ক্রেতা অপেক্ষা বিক্রেতা অধিক।

Sole Trader—একমাত্র ব্যবসায়ী।

Sleeping partner—যে অংশীদার টাকা দিয়াছেন কিন্তু কার্য্য

দেখেন না।

Steady—বাজার একভাবেই আছে।

Transfer Entry—পাল্টা জমা খরচ।

Suspense account—কপালঠোকা বা কানঠোকা।

Usance—বাঁন্দী মুদ্দাৎ।

Glossary.

আ

আখেরি শেষ—চৈত্র মাসের শেষ।

আঞ্জাম—সম্পন্ন করা।

আমল—অধিকার।

আমানত—জমা রাখা।

আসামী—খরিদ্দার বা গ্রাহক।

আমদানি—যে মাল আইসে।

আড়ং—যে স্থলে মালের আমদানি হয়।

আড়া—মাচাকে বলে।

ই

ইজের—এক পৃষ্ঠার ঠিক অন্য পৃষ্ঠায় লইয়া যাওয়া।

এ

একজাই—মোট, একত্র করা।

একরার—প্রতিজ্ঞা।

একুন—মোট।

এজেন্ট—প্রতিনিধি।

ওয়াদা—সময়।

ওয়াকিভ—জ্ঞাত।

ওরফে—অন্য নাম।

ক

কড়ার—নির্দ্দিষ্ট সময়।

কিস্তি—দফা, মালভরা নৌকা।

কাট্‌রা মাল—ভূষি মাল।

কলম—দফা।

কাত—ধার্য্য।

কুত—আন্দাজ।

কুপো—চামড়ার থলে।

কৈফিয়ৎ—জবাব দেওয়া, জমা খরচের বাকী কাটা।

কাঁটা করা—ওজন করা।

খ

খসড়া—জাবেদা খাতা, যে খাতায়

সকল বিষয়ে দৈনিক লেখা হয়।

খাতক—যে ব্যক্তি মহাজনের নিকট টাকা কর্জ্জ করে।

খতম্—শেষ।

খাপ—কম্‌তা।

গ

গুজরৎ—হস্তে।

গস্ত—খরিদ।

গস্তকার—যাহারা মাল খরিদ করে।

গহনার নৌকা—যে নৌকাতে প্রত্যহ নানা লোকের মাল লইয়া যাতায়াত করে।

ঘ

ঘাটুতি—কম।

ঘাঁত—গুঢ়তত্ত্ব।

চ

চোতা—কাঁচা খাতা।

চালান—দ্রব্যের তালিকা।

জ

জায়—বিস্তারিত বিবরণ।

জের—ইত্যের।

জাহির—প্রকাশ।

ড

ডক্—স্যাক্‌রার বাটখারা।

ত

তছরুপ—ক্ষতি।

তম্বি—ভর্ৎসনা।

তরাজু—পাল্লা।

তহবিল—মজুত টাকা।

তহরি—গোমস্তাদের পারিশ্রমিক।

তামাম—সমস্ত।

তেজারৎ—টাকা ধার দেওয়া।

তোক্—সমষ্টি।

তক—একপ্রকার নিক্তি।

থ

থোক্—মোটা।

দঃ—দরুণ।

দফা—বার বার।

দরমাহা—বেতন।

দরুণ—জন্য, বাবত।

দস্তুর—নিয়ম।

দস্তুরি—কমিশন।

দিগর—প্রভৃতি।

দেশওয়াল—সেই দেশের।

দফে—একবার।

দোকর—পুনর্ব্বার।

দেহাত—পল্লীগ্রাম।

ধ

ধরাট—যাহা বাদ দেওয়া হয়।

ন

নগদ—রোক্।

নাজাই—জমিপড়া।

নাফা—লাভ।

নিকাশ—ঠিককরা।

নিট—খরচ খরচা বাদ।

নিরিখ—হার, মেকদার।

প

পাইকার—ব্যাপারী।

পরতাল—ঠিককরা।

পুঁজি—মূলধন, নিজের টাকা।

পাকাবোরা—দুই মণ ভর্ত্তি বরাকে পাকা বোরা বলে।

পড়তা দর—খরচ বাদে যে দর হয়।

ফ

ফাঁসি—যে জিনিস দরকার নহে।

ফলাট—অঙ্ক।

ফর্দ্দ—তালিকা।

ফিরিস্তি—তালিকা।

ব

বঃ—কাহার বদলে।

বদনা—বেশী।

বাবদে—দরুণ।

বিঃ—বিমর্জ্জিত।

বাটা—খরচ।

বকেয়া—অবশিষ্ট।

বরাত—অপরের জন্য।

ব্যাজ্—সুদ।

বকেয়া বাকী—অতীত বৎসরের বাকী

বখেড়া—বিবাদ।

বন্দর—হাট, যেথানে জাহাজ অবস্থান করে।

বন্দেজ—নিয়ম।

বরবাদ—নষ্ট।

বরাত—অন্য ব্যক্তিকে স্বত্ব প্রদান পত্র

বহাল—নিযুক্ত করা।

বাকী জায়—যে কাগজে পাওনা আদায় লেখা থাকে।

বাকী কাটা—জমাখরচের ফল দেখান।

বাজার—ক্রয় বিক্রয়ের স্থান।

বাজার দর—প্রচলিত দর।

বাজে খরচ—অপ্রয়োজনীয় খরচ।

বাট্টা—দরের তারতম্য নিমিত্ত যাহা ধরাট দেওয়া হয়।

বান হাউস—যেথানে আবাদ সওদাগরী মাল থাকে।

বং—হিসাব।

বত্তারিখ—অদ্যকার তারিখ।

বমর্জ্জি—বিঃ।

বামা—এক প্রকার লোহার যন্ত্র যাহাতে করিয়া বোরাতে নমুনা বাহির করা হয়।

বলন—বেশী।

ম

মব্‌লগে—সর্ব্বশুদ্ধ।

মারফৎ—হস্তে।

মুদ্দৎ—নির্দ্দিষ্ট সময়।

মেক্‌দার—মতন।

মনফা—লাভ।

মিতি—সময়, ভবিষ্যৎ সুদ।

মহরৎ—শুভদিন।

মোতাবেক—অনুযায়ী।

মটকী—মাটীর জালা।

মেহনৎ—পরিশ্রম।

মনিবাটখারা—মণের ওজন।

রামে রাম—ওজন করিবার সংখ্যা।

রপ্তানি—যে জিনিস চালান হয়।

রুজু—মিল করা।

রাহা খরচ—পথ খরচ।

রেওয়া—বাৎসরিক লাভ লোকসানদেখা

রেট—নিয়ম।

রোকা—ক্ষুদ্র পত্র।

রোক্—নগদ।

রোকড়—যে খাতায় নগদ টাকার জমা খরচ থাকে, অনেকে নগদান বলিয়া থাকে।

রোকা হুণ্ডী—বাংককে লিখিত অর্থ দিবার অনুমতিপত্র।

রোজনামা—যাহাতে দৈনিক জমা খরচ লেখা হয়।

ল

লহনা—ক্রেতার নিকট বাকী টাকা

লাট—সমষ্টি।

লাঠ মারা—মাল সাজান।

স

সর্ত্ত—কড়াড়।

সওদা—খরিদ করা।

সাগরাই—সহি করা।

সেহায়া—যে কাগজে দৈনিক আয় ব্যয়ের হিসাব বাকী কাটা হয়।

সওদাগর—বণিক।

সন—বৎসর।

সালিয়ানা—বাৎসরিক।

সেরেস্তা—পদ্ধতি।

হ

হাল—বর্ত্তমান।

হেপাজৎ—অধীনে রাখা।

হাল খাতা—নূতন খাতা।

হিঃ—হিসাব।

হার—দর।

হুণ্ডী আনা—হুণ্ডী করিবার জন্য যে টাকা দেওয়া হয়।

হুণ্ডী—অর্থকারবার বিশেষের নিদর্শন পত্র।

হাতচিঠা—যে খাতায় মহাজনেরা খরি-দ্দারের জমা খরচ তাহাদের নিকট /• আনার টিকিট দিয়া লিখিয়া থাকে

হাওলাত—অল্প সময়ের জন্য বিনা রসিদে যে টাকা বা মাল দেওয়া হয়।

হুণ্ডীওয়ালা—যে মহাজন হুণ্ডীর কারবার করে

হদিশ—সন্ধান।

হালসন—চলিত খাতা।